

Université du Québec à Trois-Rivières

Rapport de recherche présenté à
Université du Québec à Trois-Rivières

Comme exigence partielle
De la Maîtrise en Economie et Gestion des Systèmes
de Petites et Moyennes Dimensions (3484)

par
Guy St-Onge

Les Zones Franches (attrayantes pour la PME?)
Contribution des Zones franches Américaines à l'Economie des Etats-Unis

octobre 1989

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce rapport de recherche fut possible grâce à la collaboration de plusieurs personnes dont je tiens ici à souligner les mérites.

En premier lieu, je voudrais mettre en évidence la disponibilité des "managers" des Foreign-Trade Zones pour les nombreuses rencontres et entretiens téléphoniques que nous avons eus. Je remercie donc tout particulièrement, William Blood de Orlando, Thomas E. Ezzo de Port Everglades, Peggy Krause de Portland (Oregon), Phillip Jacobs de Buffalo, Robert Dee de Nouvelle-Orléans et Robert Drost de Kansas-City (Missouri).

Impossible aussi de ne pas remercier sincèrement le directeur de ma recherche, le professeur Benoit Daigle, qui a su me consacrer un nombre d'heures incalculable ainsi que les professeurs Brian Barton et Jean-Bernard Carrière pour leur lecture.

Enfin, mention plus qu'honorable à tous mes proches pour leur soutien et encouragement, et à tous ceux qui, de près ou de loin, ont collaboré à leur manière à cette recherche.

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
- <u>Remerciements</u>	iii
- <u>Tables des matières</u>	iv
- <u>Avant-propos</u>	viii
- <u>Résumé</u>	ix
- <u>Liste des graphiques et tableaux</u>	xiii
- <u>Introduction</u>	1
- <u>Chapitre 1</u>	
<u>Problématique - Question de recherche.</u>	3
- <u>l'importance d'échanger</u>	4
- <u>le mercantilisme</u>	4
- <u>le recul du mercantilisme.</u>	5
- <u>les progrès du libre-échange</u>	7
- <u>Existence de restrictions aux échanges.</u>	8
- <u>Effort de libéralisation des échanges</u>	10
- <u>Question de recherche et objectifs du mémoire</u>	11

- Chapitre 2

Les fondements historiques 14

- La réglementation publique 14

- trois raisons d'être de la réglementation 16

- les coûts de la réglementation 17

- Les effets économiques réels 21

- L'impact des restrictions aux échanges 25

- La libération des échanges 28

- les accords commerciaux 28

- le GATT 29

- Chapitre 3

Définition des concepts et termes utilisés 36

- Chapitre 4

Historique des zones franches 40

- Chapitre 5

Les zones franches dans le contexte américain. 42

- Chapitre 6

Présentation des questions secondaires de la recherche 53

-	Chapitre 7	
	<u>L'enquête auprès des zones franches américaines</u>	55
-	Méthode pour la collecte des données	58
-	Le plan d'échantillonnage	64
-	Chapitre 8	
	<u>Présentation sommaire des cinq FTZ's et de leur "manager"</u>	74
-	Chapitre 9	
	<u>Identification du type d'activités économiques retrouvées dans les zones franches ainsi que leur contribution à celles-ci en termes de revenus</u>	79
-	La sorte de manipulation et d'activités manufacturières dans les zones	81
-	Les mouvements de marchandises dans les zones franches pour les années 1983 et 1984	83
-	La valeur des produits en importance transitant dans les différentes zones franches pour les années 1983 et 1984 ainsi que leur pays d'origine	90
-	Tendances des activités des zones franches sur la période 1979 à 1986	94
-	Chapitre 10	
	<u>Identification de la dimension des entreprises implantées dans les zones franches ainsi que leur influence sur la structure et le nombre des emplois</u>	98

-	<i>Chapitre 11</i>	
	<u>Identification du niveau d'intérêt des PME pour le concept de zones franches.</u>	103
-	<i>Chapitre 12</i>	
	<u>Vérification de l'influence de la localisation d'une zone franche sur le type de secteurs d'activités économiques retrouvés dans celle-ci</u>	107
-	<u>Conclusion</u>	110
-	<u>Références bibliographiques & notes</u>	115
-	<u>Annexes:</u> I - Identification des Foreign Trade Zones (1987)	121
	II - Questionnaire sur les zones franches américaines	141
	III - Lettres aux "managers" des zones franches américaines.	152
	IV - Exemple d'une FTZ détaillée dans les rapports annuels	155
-	<u>Bibliographie</u>	158

AVANT-PROPOS

Le sujet des zones franches trouvera un intérêt auprès des petites et moyennes entreprises (PME) en tant qu'environnement propice pour améliorer les performances de l'entreprise. Il y aura donc un lien direct entre l'étude de ce concept et l'environnement de la PME.

RESUME

La recherche sur ce concept très méconnu des zones franches est descriptive. C'est d'ailleurs à partir de l'expérience américaine que j'ai pu en élargir sa compréhension. Les Américains appellent ces zones, des Foreign-trade zones. On définit habituellement ce concept de la façon suivante: "C'est un espace géographique (genre parc industriel) où les activités de commerce international des entreprises qui s'y implantent ne sont pas soumises à la réglementation douanière habituelle".

Objectifs de la recherche

L'objectif principal de la recherche est de connaître la contribution des zones franches américaines à l'économie des Etats-Unis afin d'amener un meilleur éclairage du concept. Cela permet de savoir si les zones franches favorisent le développement des PME, la création d'emplois et le commerce international.

Les objectifs plus spécifiques de la recherche sont de:

- 1° Vérifier la contribution des divers secteurs économiques à l'activité des zones franches américaines.*

- 2° *Mesurer la contribution des entreprises selon leur taille à l'activité économique des zones franches américaines au niveau de l'emploi (structure et nombre des emplois) et au niveau de la production (revenus).*
- 3° *Vérifier jusqu'à quel point les PME peuvent être attirées par ce nouveau concept de zones franches américaines.*
- 4° *Vérifier si les activités des zones franches américaines aident vraiment à améliorer le déficit de la balance commerciale des Etats-Unis.*
- 5° *Vérifier si la localisation géographique d'une zone franche sur le territoire américain influence le type de secteurs d'activités économiques qu'on retrouve dans la zone.*

Méthodologie

L'information et les données me permettant de répondre aux objectifs de la recherche ont été obtenues grâce aux rapports annuels des Foreign-trade zones et grâce à une sous-population de 50 zones franches américaines et à un échantillon représentatif de cinq zones.

Principales conclusions

- *La contribution la plus importante des secteurs d'activités économiques auprès des zones franches américaines est celle de: "Fabrication de machines, matériel de transport et produits électriques."*
- *La plupart des entreprises actives dans les zones franches sont des PME.*
- *L'emploi pour les PME est peu sophistiqué puisqu'il est surtout question d'entreposage contrairement aux plus grandes entreprises dont l'emploi est plus sophistiqué considérant leurs activités de production ou d'assemblage.*
- *Le nombre d'emplois pour les PME se situait en 1984 à 5 100 emplois avec une projection pour 1988 de 6 000 emplois comparativement aux grandes entreprises avec 58 000 emplois en 1984 et une projection pour 1988 de 94 000 emplois.*
- *Il y a peu ou pas de valeur ajoutée dans les activités des PME pendant qu'il y a valeur ajoutée importante pour les grandes entreprises.*
- *L'attraction du concept de zone franche auprès des PME reste importante puisque ces dernières sont présentes dans les zones franches dans une proportion de 95%.*
- *Les zones franches ne semblent pas favoriser l'amélioration du déficit de la balance commerciale américaine.*

- *Il ne semble pas y avoir d'éléments qui permettent de croire que la localisation géographique de la zone franche influence le type de secteurs d'activités économiques qu'on y retrouve.*

LISTE DES GRAPHIQUES ET TABLEAUX

Graphique 1:	<i>Effets sur le bien-être et les recettes publiques d'un droit de douane sur un produit</i>	<i>p.26</i>
Graphique 2:	<i>Effets comparés d'un droit de douane et d'une restriction quantitative (quota)</i>	<i>27</i>
Graphique 3:	<i>Progression des exportations mondiales de 1950 à 1985</i>	<i>32</i>
Tableau 4:	<i>Utilisation du questionnaire et des rapports annuels en fonction des objectifs principal et secondaires . .</i>	<i>58</i>
Tableau 5:	<i>Questionnaire sur les FTZ's</i>	<i>60</i>
Tableau 6:	<i>Caractéristiques des 50 zones franches américaines. .</i>	<i>67</i>
Tableau 7:	<i>Localisation des 50 FTZ's</i>	<i>68</i>
Tableau 8:	<i>Volume des produits reçus dans les FTZ's</i>	<i>68</i>
Tableau 9:	<i>Diversité des produits dans les FTZ's</i>	<i>69</i>

Tableau 10:	<i>Présence ou absence de "subzones"</i>	<i>p.69</i>
Tableau 11:	<i>Modes de transport utilisés par les FTZ's</i>	<i>70</i>
Tableau 12:	<i>Nombre d'entreprises dans les FTZ's.</i>	<i>70</i>
Graphique 13:	<i>Localisation des cinq FTZ's</i>	<i>72</i>
Tableau 14:	<i>Le type d'activités économiques des zones franches par groupes d'industries.</i>	<i>79</i>
Tableau 15:	<i>La sorte de manipulation et d'activités manufacturières dans les FTZ's</i>	<i>82</i>
Graphique 16:	<i>Origine des marchandises reçues dans les FTZ's</i>	<i>84</i>
Tableau 17:	<i>Mouvement des marchandises des cinq FTZ's durant l'année 1983</i>	<i>85</i>
Diagramme 17.1:	<i>Flux des marchandises domestiques et étrangères</i>	<i>87</i>
Tableau 18:	<i>Mouvement des marchandises durant l'année 1984 pour les FTZ's</i>	<i>88</i>

Tableau 19:	<i>Valeur des produits en importance transitant dans les cinq zones franches pour l'année 1983 ainsi que leurs principaux pays d'origine</i>	<i>p.91</i>
Tableau 20:	<i>Principaux produits reçus dans les FTZ's en 1984 excluant les "subzones"</i>	<i>92</i>
Tableau 21:	<i>Principaux produits reçus en 1984 dans les "subzones" seulement</i>	<i>93</i>
Tableau 22:	<i>Tendances statistiques de l'activité des FTZ's de 1979 à 1986</i>	<i>95</i>
Tableau 23:	<i>Dimension des entreprises dans les cinq FTZ's</i>	<i>98</i>
Tableau 24:	<i>Nombre d'emplois dans les FTZ's</i>	<i>102</i>
Tableau 25:	<i>Nombre de FTZ's.</i>	<i>103</i>

INTRODUCTION

Le concept de zones franches connaît depuis la décennie '70 un fort développement et un fort attrait pour plusieurs pays dans le monde qui voient en cela une façon d'améliorer leur croissance économique et leur balance commerciale.

L'initiative d'opter pour un sujet de recherche telles les zones franches s'inscrit dans cette ambiance et courant économique actuels d'une plus grande libéralisation des échanges. En effet, les zones franches représentent une façon supplémentaire de susciter le commerce international. D'une manière générale, on les définit comme étant un espace géographique (genre parc industriel) où les activités de commerce international des entreprises qui s'y implantent ne sont pas soumises à la réglementation douanière habituelle. Ces zones sont affranchies des douanes du pays dans lequel elles se trouvent.

C'est donc dire que les entreprises, en grande majorité des petites ou moyennes entreprises (PME) (1), peuvent importer des marchandises dans la zone franche, ils peuvent les retransformer, les assembler, les réemballer ou autre, et, par la suite, les réexporter sans qu'il y ait de paiements douaniers au pays hôte de la zone. Ce qui fait en sorte de baisser les coûts de production des entreprises situées dans la zone et qui, par voie de conséquence, suscite le commerce international du pays.

Au Canada, il n'y existe pas de réseau de zones franches. Ce n'est toutefois pas le cas des Etats-Unis qui ont développé le plus important réseau de zones franches au

monde, surtout depuis environ 15 ans. Les américains appellent ces zones des "Foreign Trade Zones". C'est d'ailleurs à partir de l'expérience américaine que je tenterai d'éclaircir ce concept de zones franches et de connaître la contribution des zones franches américaines à l'économie des Etats-Unis.

La recherche prendra donc l'allure suivante: Premièrement, je présenterai la problématique et les objectifs de la recherche. Deuxièmement, il s'agira de définir les fondements théoriques du concept des zones franches. Troisièmement, j'indiquerai l'état actuel de la littérature concernant les zones franches en contexte américain. Quatrièmement, j'énoncerai quelques questions de recherche directement liées aux objectifs secondaires. Et cinquièmement, sera présentée l'enquête auprès des zones franches américaines.

PROBLEMATIQUE - QUESTION DE RECHERCHE

Le choix de faire porter l'objet du rapport de recherche sur le concept de zones franches s'inscrit dans cette foulée actuelle de libéralisation des échanges commerciaux à travers le monde. Il est de plus en plus question d'une certaine mondialisation des économies, ce qui rapproche les pays dans leurs échanges mutuels. C'est d'ailleurs beaucoup le cas entre le Canada et les Etats-Unis alors qu'il est de plus en plus fait état de continentalisation des échanges en Amérique du Nord. Le concept de zones franches suit cette voie de libéralisation des échanges.

De plus, l'état des choses actuelles en ce qui concerne la présence d'un réseau de zones franches aux Etats-Unis alors que ce concept est presque inexistant au Canada a fait en sorte que je veuille en savoir davantage sur les zones franches.

Les prochaines pages présenteront les raisons expliquant pourquoi le sujet revêt une importance certaine et démontreront les origines de cette pensée économique qui veut une plus grande liberté dans les échanges entre pays malgré les différentes entraves qui sont survenues à toute époque avec ou sans raison entraînant une diminution ou un ralentissement des échanges.

Il s'agira de tracer le courant historique de la libéralisation des échanges et de montrer l'importance d'échanger et savoir pourquoi aujourd'hui, on en arrive à un mouvement voulu et partagé par l'ensemble des pays commerçants dans le monde pour

une plus grande libéralisation des échanges. Ce mouvement d'une plus grande liberté pour échanger sans contraintes, ne se fait pas sans heurt mais la tendance est évidente pour en améliorer la situation. C'est ainsi qu'aujourd'hui plusieurs pays s'occupent de libéraliser les échanges grâce à des organismes tels le GATT, l'OCDE, le CNUCED et autres. Plusieurs ententes économiques entre pays ont été conclues et de plus en plus, le concept de zones franches est utilisé par les pays pour augmenter les échanges. De là, la plus grande importance que prend aujourd'hui le concept de zones franches.

L'importance d'échanger

Aussi loin que l'on puisse remonter dans le temps, les hommes ont commercé. Cela consistait dans des opérations d'échanges de biens contre d'autres ou, plus généralement aujourd'hui, de l'achat ou de la vente de biens ou services contre paiement monétaire. Mais l'importance d'échanger a été démontrée formellement pour une des premières fois au 18^e siècle par plusieurs économistes de l'époque qui se sont inspirés des méfaits de l'une des périodes économiques les plus restrictionnistes au niveau des échanges qu'on a surnommée "Le Mercantilisme".

Le mercantilisme

Les conséquences de l'inflation, durant le 16^e siècle et du ralentissement de l'expansion monétaire à la fin du même siècle, ont amené toutes sortes de difficultés.

Ces problèmes ont suscité la mise en place d'une telle politique pendant tout le 17^e siècle.

Selon le mercantilisme, la politique économique doit s'exprimer en termes nationalistes et doit faire en sorte que l'Etat puisse y trouver son compte en richesse et en puissance. Le mercantilisme suppose que l'accroissement monétaire ou l'accroissement des espèces métalliques est essentiel pour que l'économie puisse prospérer. Le résultat doit donc être d'obtenir une balance commerciale positive afin de rendre plus facile l'importation des espèces métalliques. L'Etat doit prendre toutes les mesures de direction économique pour réaliser ses objectifs. Cette doctrine a suscité des guerres de tarifs et contribua grandement au déclenchement de plusieurs grandes guerres sous Louis XIV. Les premiers écrits mercantilistes sont ceux des Français Laffemas (Les monopoles et trafic des étrangers découverts, 1598) et Montchrestien (Traité de l'Economie politique, 1615) et ceux de l'Anglais Thomas Mun (Concurrence entre l'Angleterre et les Indes orientales, 1621) (2).

Le recul du mercantilisme

Vers le milieu du 18^e siècle, un mouvement de mécontentement contre le mercantilisme, favorisé à partir de 1740 par un long mouvement de hausse des prix, commença à se manifester. Le mercantilisme devenait l'objet de fortes critiques. Une réaction libérale contre cet interventionnisme pesant et un Etat stérilisant l'initiative individuelle faisait en sorte de jeter les bases à l'école libérale, dite "classique". Les

instigateurs de cette école libérale furent les Physiocrates, partisans du laisser-faire et dont le chef de file était Quesnay (Tableau Economique, 1758) qui réclamait la liberté de produire et d'échanger au lieu de l'étouffante réglementation du mercantilisme.

En Angleterre, l'écossais Adam Smith (La Richesse des Nations, 1776) montra l'avantage qu'il y a de se procurer des produits qui reviennent moins cher à importer qu'à fabriquer soi-même et démontra l'absurdité des contraintes et des règlements du mercantilisme qui devaient résulter habituellement à une situation d'un gagnant et d'un perdant dans l'échange commercial. Smith disait plutôt que dans un contexte d'échanges commerciaux, les pays commerçants gagneraient tous les deux mais dans différentes mesures et parfois même dans des mesures égales (3).

Les économistes de cette époque et de nombreux commerçants s'élevaient contre les droits de douanes excessifs et préconisaient plutôt la conclusion de traités de commerce avec les puissances étrangères. C'est ainsi qu'on aboutit à la signature de nombreux traités de commerce dont, entre autres, celui entre la France et l'Angleterre en 1786, qui mettait un terme aux luttes commerciales entre les deux pays.

La théorie classique du commerce international se fonde essentiellement sur la doctrine des avantages comparatifs élaborée par l'Anglais David Ricardo (Principes de l'Economie politique et de l'impôt, 1817) au début du 19^e siècle qui disait qu'il y a avantage pour des pays d'échanger entre eux la production qui leur coûte la moins chère en retour de biens qui coûteraient plus cher à produire qu'à acheter.

Les progrès du libre-échange

Puis, en Angleterre, plusieurs intérêts industriels soutenus par la revendication populaire afin d'abaisser le coût de la vie, aboutirent à la suppression de plusieurs droits de douane au milieu du 19^e siècle. En France où un système rigide protectionniste resta en application jusqu'en 1860, une puissante campagne libérale fut menée par des hommes influents en partant de Jean-Baptiste Say à Michel Chevalier et Molinari.

L'Anglais John Stuart Mill (*Principes d'Economie politique*, 1848) figura comme grand éclaircisseur et inspirateur de la doctrine libérale entre autres, auprès de Jean-Baptiste Say. Les propos de Mill s'inscrivirent au début d'une période de 25 ans très favorable à ceux qui faisaient la promotion de la pensée libérale (4).

"La somme des richesses produites dans le monde serait plus grande, ou le travail moindre, si chaque objet était produit là où sa production est la plus facile..! C'est là l'avantage direct du commerce extérieur." (5)

Le triomphe des idées libérales se concrétisa en 1860 par le traité de commerce libre échangiste entre la France et l'Angleterre. Ce traité fut suivi par d'autres analogues dont la plupart contenaient la clause de la nation la plus favorisée. (La clause de la nation la plus favorisée stipule que chaque pays promet d'appliquer à l'autre les droits de douanes qu'il pourrait appliquer plus tard à d'autres pays, si ces droits étaient inférieurs à ceux prévus dans leur accord commercial.) A partir de 1860, le libre

échangisme fut en principe appliqué en Angleterre. Même les Etats-Unis, après une période fortement protectionniste, avaient établi en 1846 un système de douanes assoupli.

Pendant le 20^e siècle, surtout à la suite de la 2^e guerre mondiale, la démonstration de l'importance d'échanger et les efforts d'une plus grande liberté dans les échanges entre les nations se sont avérés des principes unanimement pris en compte par la plupart des pays du monde qui voyaient en cela une façon certaine d'augmenter leur croissance (6).

Existence de restrictions aux échanges

Même si l'importance d'échanger est reconnue par tous, et particulièrement par les pays occidentaux, il arrive souvent que surviennent des poussées protectionnistes qui empêchent les Etats d'échanger entre eux avec autant d'efficacité que s'il n'y avait pas eu d'entraves aux échanges.

Au 18^e et au 19^e siècle, la défense de ce protectionnisme fut faite par des hommes tels Chaptal (De l'industrie française, 1819) et Charles Dupin (La force commerciale de la Grande-Bretagne, 1826) en France, Fichte (1800) et Frédéric List (1827) en Allemagne, Alexander Hamilton (Rapport sur les manufactures, 1791) et H.C. Carey (Essai sur les Taux des Salaires, 1833, Principes d'Economie politique, 1837) aux Etats-Unis. Tous mettaient en garde contre les dangers d'ouvrir la porte à la concurrence anglaise qui avait sur tous les autres pays une avance considérable (7).

Au 20^e siècle, le protectionnisme prenait place dans les économies occidentales à cause d'un sentiment nationaliste développé par les deux Grandes Guerres Mondiales et par la crise économique des années '30.

Il n'y existe aucune théorie économique qui mentionne que des mesures de représailles ou de protection soient susceptibles d'amener à court ou long terme une augmentation du bien-être économique pour l'ensemble de la population concernée; pourtant les gouvernements, sporadiquement et ponctuellement, utilisent des mesures protectionnistes.

Selon Allais (1972), les autorités politiques, qu'elles soient locales ou nationales, se sont procurées des revenus en prélevant des droits fiscaux sur les échanges qu'elles étaient en mesure de contrôler. L'accumulation monétaire de ces perceptions s'est avérée un instrument important de la politique économique des pays ayant une attitude protectionniste. C'est ainsi qu'à partir du 16^e siècle, les droits de douanes et les mesures restrictives sont apparus face aux Etats comme une façon d'influencer, en faveur de leur économie, les activités du commerce sur la scène mondiale, en protégeant l'économie intérieure ou une industrie en particulier de la concurrence extérieure.

Aujourd'hui, même si les pays sont pour la plupart d'accord avec le principe de libéraliser le plus possible les échanges, il arrive sporadiquement que certains pays ne soient plus en mesure ou éprouvent des difficultés à participer à ce marathon de la libéralisation du commerce international. C'est ainsi que ces pays, pour leur bien

immédiat, affirment-ils, abandonnent temporairement le peloton en appliquant des mesures protectionnistes afin de préserver leur industrie nationale de la concurrence étrangère.

Cependant, comme le dit Allais (1972), les mesures restrictives avantagent un pays vis-à-vis des autres parce que cela améliore les termes d'échanges du pays qui impose une contrainte au commerce. Les autres pays sont amenés à répliquer et à prendre des mesures de rétorsion par la mise en place de nouvelles restrictions. Ce processus est malheureusement cumulatif et les restrictions devenant toujours plus nombreuses, tout échange devient beaucoup plus difficile. C'est ainsi que les Etats, s'ils veulent échanger et profiter des gains du commerce international, sont amenés à passer des accords économiques servant de compromis entre les pays impliqués.

Effort de libéralisation des échanges

L'objectif de la libéralisation des échanges est ainsi de "substituer à une politique de combat, une politique de conciliation des intérêts et de collaboration. Il est de permettre aux Etats impliqués de bénéficier des avantages correspondant à la libéralisation des relations économiques tout en préservant, autant que faire se peut, leurs intérêts tels qu'ils les voient" (8).

La libéralisation des échanges peut prendre l'allure d'une réduction ou une suppression unilatérale et inconditionnelle des droits de douanes. Ce peut être aussi, et

surtout, un accord commercial bilatéral, comme celui des Etats-Unis et du Canada, ou un accord commercial multilatéral entre plusieurs pays, comme l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT).

Enfin, la libéralisation des échanges se présente sous différents niveaux, allant des tarifs préférentiels, à la zone franche, à l'union douanière, jusqu'à l'intégration économique complète qui est le stade ultime et le plus poussé de la libéralisation des échanges.

Depuis la 2e guerre mondiale, il y existe une volonté sans précédent de l'ensemble des pays du monde pour améliorer les relations du commerce international. Le concept de zones franches, tout d'abord populaire auprès des pays en voie de développement commence surtout depuis les années '70 à intéresser les pays industrialisés qui en font progressivement une plus grande utilisation. C'est le cas avec les Etats-Unis qui appliquent depuis peu d'années le concept de zones franches afin d'aider à augmenter les échanges et faciliter le commerce international (9).

Question de recherche et objectifs du mémoire

Si l'on considère essentielle l'importance d'échanger entre pays et que le concept de zone franche tend à accroître ces échanges; considérant l'augmentation de l'utilisation du concept de zones franches ces dernières années à travers le monde et particulièrement aux Etats-Unis; considérant de plus la nouveauté du concept et son

intérêt grandissant; considérant que le Canada n'a pas de zones franches, que la littérature canadienne sur le sujet est presque inexistante et que le concept est quasi méconnu au Canada, il est important, selon moi, d'amener des éléments d'explications plus complets sur le concept de zones franches.

C'est donc à cause de la forte expérimentation du concept des zones franches par les américains, de la localisation de ces zones dans un contexte de pays occidental et industrialisé s'apparentant ainsi au Canada, et aussi, à cause de l'information accessible sur le sujet chez nos voisins du sud que mon choix d'analyse et d'étude s'est arrêté à l'expérience des Etats-Unis du concept de zones franches.

La question de recherche de ce rapport sera donc celle-ci: Dans quelle mesure les zones franches américaines contribuent-elles à l'économie des Etats-Unis?

Les réponses à cette question de recherche et les éléments de clarté qu'elles apporteront au concept de zones franches permettront d'être plus en mesure de déterminer si les zones franches augmentent la production manufacturière d'une région, augmentent la création d'emplois, favorisent les activités d'exportation, aident à diminuer les coûts d'opération des entreprises dans la zone et augmentent la compétitivité des produits par des prix à la vente qui sont abaissés. Donc, être plus en mesure de déterminer si les zones franches augmentent la croissance et l'efficacité économique des entreprises ou des régions.

L'objectif principal de la recherche est donc de connaître la contribution des zones franches américaines à l'économie des Etats-Unis.

Les objectifs secondaires sont:

- *Vérifier la contribution des divers secteurs économiques à l'activité des zones franches américaines.*
- *Mesurer la contribution des entreprises selon leur taille à l'activité économique des zones franches américaines au niveau de l'emploi (structure et nombre des emplois) et au niveau de la production (revenus).*
- *Vérifier jusqu'à quel point les PME peuvent être attirées par ce nouveau concept de zones franches américaines.*
- *Vérifier si les activités des zones franches américaines aident vraiment à améliorer le déficit de la balance commerciale des Etats-Unis.*
- *Vérifier si la localisation géographique d'une zone franche sur le territoire américain influence le type de secteurs d'activités économiques qu'on retrouve dans la zone.*

FONDEMENTS THEORIQUES

Le concept de zones franches se caractérise par une réduction de la réglementation et des contraintes qui en découlent. En effet, cette volonté de réglementer le moins possible les activités des entreprises localisées dans les zones franches devrait augmenter leur compétitivité face à un monde qui se libéralise résolument. Les prochains paragraphes présenteront une certaine conceptualisation du sujet des zones franches. Il sera entre autre, fait état du concept de réglementation publique, de la théorie des échanges internationaux, ainsi que de la libéralisation du commerce international.

La réglementation publique

La définition et l'élaboration du concept de la réglementation trouvera son application dans le concept de zone franche comme moyen de déréglementer une partie de l'activité économique d'un gouvernement. C'est-à-dire, mieux connaître ce qu'est la réglementation avant de parler de déréglementation de certaines activités par le concept de zones franches.

La réglementation publique constitue un sujet de préoccupation et d'intérêt pour l'ensemble de la population et des milieux politiques depuis déjà quelques années. Mais, même si la réglementation publique est l'objet de bien des débats, il semble excessivement difficile d'en arriver à une définition qui fasse unanimité. Schultz et Alexandroff (1986) démontrent bien la difficulté de définir la réglementation (10). Eux-

mêmes indiquent une dizaine de définitions de toutes sortes. Bernier et Lajoie (1986) présentent une définition de la réglementation, au sens le plus vaste, proposée par le "Committee on Government Operations" du Sénat américain:

"La réglementation peut comprendre pratiquement toute activité gouvernementale du fait que la plupart des actes du gouvernement fédéral consistent à offrir des avantages et à imposer des restrictions. Par conséquent, au sens large, tant les programmes de subventions que les programmes de recherche et développement, de fourniture de service, d'ordre fiscal et les avantages nombreux offerts aux particuliers par l'Etat, revêtent des aspects de la réglementation" (11).

En ayant une perspective économique de la réglementation et en prenant ce qui représente la théorie économique occidentale de la réglementation, celle-ci peut être soit directe (ou économique) lorsqu'elle s'applique au prix, au taux de rendement, à la production, soit indirecte (ou sociale) lorsqu'elle s'applique aux caractéristiques d'un bien ou d'un service, aux méthodes de production, aux conditions contractuelles ou à la divulgation des renseignements (12).

Selon le Conseil économique du Canada (1979) (13), la réglementation n'a que trois grandes raisons d'être: la correction des défaillances du marché, la redistribution de la richesse et du revenu et la poursuite d'objectifs sociaux ou culturels.

Ce courant de la pensée économique a pour première idée que la conduite appropriée de l'Etat, en matière de réglementation, ne doit être mesurée que d'après une norme d'efficacité économique: l'éthique s'identifie à l'économie de marché (14).

Trois raisons d'être de la réglementation

- Le concept de défaillances du marché comporte habituellement cinq aspects différents: 1° le monopole naturel: une industrie ne peut demeurer efficace que s'il n'y a qu'un seul producteur. 2° la concurrence "destructrice": l'intensité même de la concurrence doit être réglementée pour protéger tant les entreprises de ce secteur que leurs clients. C'est l'incapacité de l'industrie à s'adapter au décalage entre l'offre et la demande qui entraîne de longues périodes de surcapacité pouvant à leur tour, engendrer une "concurrence sans merci" (15). 3° les effets externes ou retombées: on va réglementer lorsqu'il y aura différence entre les coûts privés et les coûts sociaux, ex: pollution. 4° la mauvaise utilisation de ressources naturelles: l'exploitation par une ou quelques personnes peut déboucher sur l'expropriation de tiers ou sur l'utilisation inefficace des ressources. 5° l'insuffisance de l'information: pour prendre les meilleures décisions qui soient, on se doit d'avoir toute l'information dont on a besoin. Ce n'est certes pas toujours le cas. Pour pallier ce genre de carences du marché, on peut réglementer en exigeant la diffusion de renseignements suffisants et exacts ou imposer des normes à ceux qui possèdent l'information pouvant aider les particuliers à prendre des décisions judicieuses.

- Concernant la redistribution de la richesse et du revenu, on peut réglementer pour limiter les profits de monopole et la pratique des prix différentiels inéquitables et prévenir ainsi toute discrimination injuste

pour les consommateurs. On réglemente aussi pour atténuer les effets de l'évolution de l'économie et tenter d'assurer la stabilité économique.

- Finalement, on réglemente en raison de la poursuite d'objectifs sociaux ou culturels dans les domaines des ressources naturelles, de l'énergie, des soins de santé, des transports, des communications et des technologies de pointe. Les moyens réglementaires les plus courants sont, notamment, le contrôle de la propriété étrangère, l'établissement des prix, la réglementation du contenu et, bien sûr, les droits de douane.

Les coûts de la réglementation

La réglementation engage toutefois des coûts que l'on pourrait partager en deux catégories, soit des coûts directs et des coûts indirects. Comme le souligne le Conseil économique du Canada (1979), le poids des administrations publiques et les embûches du secteur privé, telles l'observation des règlements, la paperasse à remplir et les normes à respecter, représentent les coûts directs de la réglementation. Les coûts indirects sont représentés par l'inefficience au niveau de l'entreprise directement protégée par des règlements qui la rendent habituellement moins portée à être efficace. La réglementation peut aussi apporter indirectement des coûts en ralentissant le jeu des forces du marché afin d'établir une plus grande justice sociale. Dans ce sens, cela peut considérablement nuire au caractère de l'innovation technologique (16).

La création d'une zone franche suppose la réduction, le plus possible, des règlements pour la rendre la plus efficace que possible. On veut donc se servir de ces zones pour déréglementer partiellement l'activité économique d'un pays ou d'une région.

La déréglementation véhicule bien souvent l'image d'un retour effréné aux forces du marché. Le terme "déréglementation" désigne, non pas une élimination complète de la réglementation, mais bien plus une atténuation du contrôle de l'Etat sur le processus décisionnel de l'entreprise.

Au Canada, il y a des efforts pour modifier la réglementation. Entre autres, dans le secteur financier, les changements dans le "Bank act" ont augmenté la compétition entre les banques étrangères. On déréglemente aussi, actuellement, le secteur financier et ses composantes, soit les fiducies, les compagnies d'assurances, les maisons de valeurs mobilières et les banques. Mais les intérêts économiques et politiques sont habituellement très puissants pour retenir les effets positifs de la réglementation. Il est difficile de diminuer la réglementation. C'est pourquoi, une déréglementation partielle serait plus faisable.

L'instauration de zones franches est réalisable même si les efforts de déréglementer l'économie sont difficiles ou ne rencontrent pas toujours le succès voulu. La création de zones franches semble servir de compromis entre la réglementation et la déréglementation totale.

Souvent, l'emploi de termes autres que dérèglementation sont utilisés, comme par exemple, ceux de "libéralisation" ou "re-règlementation" (17). D'ailleurs, ces deux termes s'appliquent bien dans la représentation qu'on peut se faire de la création d'un réseau de zones franches. Premièrement, il est question de "libéraliser" l'activité d'une zone bien précise en "re-réglementant" son activité. C'est-à-dire qu'on ne fera pas simplement libéraliser les activités à l'intérieur de la zone, mais aussi établir des règlements pour s'assurer du bon fonctionnement du réseau de zones franches dans son ensemble. Des règlements qui seront, cette fois-ci, appliqués davantage à la zone franche (ou à l'organisme qui en fera la gestion), plutôt qu'aux entreprises à l'intérieur de la zone.

La description d'une zone franche nous amène à nous demander comment de telles zones ont rencontré du succès pour la plupart dans les pays développés, alors même qu'il semble difficile d'y faire accepter une baisse de la réglementation? Cela peut s'expliquer, entre autre, par le fait que les zones franches réduisent, d'une façon sélective, la réglementation. Herbert Grubel (1983) (18) souligne que la réglementation du commerce international fait que si elle bénéficie à quelques-uns, il n'en demeure pas moins qu'on brime les intérêts de la majorité. Cela vaut pour les droits de douane sur, par exemple, les composantes de voitures qui protègent une industrie qui, aux Etats-Unis, est concentrée géographiquement, alors que ces droits augmentent le coût de montage et de fabrication de ces voitures au détriment de l'ensemble de la population. Grubel (1983) dit notamment à ce sujet:

"The regulation is basically a blunt instrument that cannot readily be applied to meet the special requirements of particular regions and groups of people. Seen in this light, it is clear that free trade zones represent an instrument for permitting in principle the development of an optimum pattern by the regions and classes of customers" (19).

C'est-à-dire que la réglementation, en étant un outil trop imprécis, ne peut rencontrer tous les besoins des personnes ou des régions. Les zones franches peuvent ainsi, en principe, mieux s'adapter à ces besoins.

De plus, les zones franches peuvent attirer de nombreux investissements nouveaux. Selon Grubel (1983), les tracasseries administratives et le protectionnisme freinent l'afflux de capitaux. La création de zones franches attire des capitaux qui augmentent le nombre des emplois et qui améliorent la productivité de la main-d'œuvre locale. Un processus dynamique se met en place, crée des ressources fiscales pour la région et aide, en fin de compte, à élever la prospérité de la région où se situe la zone franche. Grubel (1983) souligne qu'en plus du cadre strictement statique des zones franches qui considérerait fixes les ressources, la main-d'œuvre, la technologie et les entreprises, la principale conséquence des zones franches, à long terme, en seraient ses effets dynamiques. Quoique difficilement évaluable avec précision, le dynamisme engendré par l'assouplissement de la réglementation, se manifesterait par des innovations plus rapides et plus fréquentes dans les zones franches. C'est-à-dire qu'on n'aurait pas interdit l'introduction de nouvelles méthodes ni même retardé celles-ci par des règlements quelconques. Un processus semblable d'accélération des innovations est susceptible de

se propager et amener, si on pousse plus loin, des secteurs industriels à une révolution technologique au meilleur des cas.

Les effets économiques réels

La création de zones franches équivaut à l'abaissement des barrières douanières. La théorie du commerce international a démontré qu'une telle mesure accroît les échanges et la spécialisation qui, à leur tour, augmentent la prospérité de la population toute entière.

Tout d'abord, nous essayerons de comprendre comment on arrive à cette affirmation précédente qui veut qu'en fin de compte, lorsqu'il y a libéralisation des échanges, il y a nécessairement augmentation du bien-être économique de l'ensemble de la population impliquée.

Selon Harris (1985) (20), la théorie classique du commerce international se fonde sur la doctrine des avantages comparatifs élaborée par David Ricardo au début du 19^e siècle qui disait que ce qui importait le plus, c'était le coût relatif de la main-d'oeuvre et non le coût absolu. Tous les biens qui peuvent être échangés sont produits par un seul facteur de production qui est la main-d'oeuvre. Ricardo a démontré que, dans un tel cas, pour une demande dont les conditions sont semblables dans les deux pays qui échangent, chaque pays exporterait le bien dans lequel il possède un avantage comparatif et, en se spécialisant ainsi, augmenterait leur bien-être économique. Le modèle de

Ricardo, comme le souligne Caves et Jones (1981) (21) est à la fois le modèle le plus ancien et le plus simple des échanges incorporant les détails de la production.

Ricardo disait que tous les biens qui peuvent être échangés sont produits par un seul facteur de production, que l'on peut désigner comme la main-d'oeuvre, mais il n'est pas nécessaire que le pays ait un avantage absolu égal dans la production du même bien. Ce qui importe, c'est le coût relatif, ou comparatif de la main-d'oeuvre et non le coût absolu. Supposons qu'au Canada, une unité de main-d'oeuvre peut produire soit deux unités de blé, soit une unité de tissu tandis qu'en Angleterre, c'est le contraire, c'est-à-dire qu'avec une unité de main-d'oeuvre, les Anglais peuvent produire une unité de blé et deux unités de tissu. Dans ce cas, le coût comparatif d'une unité de blé au Canada est égal à la moitié d'une unité de tissu, et le coût comparatif d'une unité de blé en Angleterre est de deux unités de tissu. Donc, au Canada, le prix du blé en "tissu" étant plus faible qu'en Angleterre, notre pays possède un avantage comparatif dans la production de blé, tandis qu'en Angleterre, l'avantage comparatif en est le tissu. Ricardo a démontré dans une situation comme celle-là, qu'il serait profitable aux deux pays d'exporter le bien dans lequel il possède un avantage comparatif, en échange de l'autre, considérant une demande sensiblement semblable (22).

La théorie a été par la suite étendue dans bon nombre de directions. En effet, Heckscher-Ohlin ajoute l'idée de la proportion relative de facteurs de production. Ils laissent tomber l'hypothèse de Ricardo d'un seul facteur de production. Ce modèle permet d'imaginer les pays comme étant tous dotés de divers facteurs de production.

La doctrine des avantages comparatifs de Ricardo, extentionnée par la thèse de Heckscher-Ohlin (1933) de la proportion relative des facteurs de production, est le principal modèle du commerce international. Toutefois, cette théorie a subi une épreuve de taille lorsque Léontief (1953) l'a testée. La théorie de Heckscher-Ohlin disait que le rapport entre capital et main-d'oeuvre était plus élevé pour un pays fortement industrialisé comme les Etats-Unis, que pour ses principaux partenaires commerciaux. Léontief, dans les résultats de son analyse fondée sur les intrants et les extrants, en arrive à un résultat qui dit totalement le contraire. C'est ce qu'on a appelé le Paradoxe de Léontief. Ce paradoxe disait que les Etats-Unis exportaient des produits obtenus avec une "intensité" de travail relativement forte et une "intensité" de capital relativement faible, et importaient, au contraire, des produits à forte intensité de capital. Plusieurs ont répondu à ce paradoxe par toutes sortes d'arguments qui expliquaient cette situation et qui ne réfutaient pas la théorie de Heckscher-Ohlin. Mais, comme l'explique Maurice Byé (1977) (23), à l'intérieur du cadre de cette analyse, il était inévitable que le paradoxe de Léontief conduise à élargir la théorie traditionnelle.

C'est ainsi, selon Harris (1985) (24) qu'au cours des années 1960, les économistes, insatisfaits des prédictions de la théorie des avantages comparatifs ou de la proportion des facteurs de production, ont poussé dans une autre direction l'analyse empirique des échanges commerciaux. Si on pouvait comprendre que le Canada exporte son blé et l'Arabie Saoudite son pétrole, on pouvait difficilement comprendre, lorsqu'il s'agissait de biens manufacturés, pourquoi les Etats-Unis exportaient des télévisions, les Allemands de l'acier et les Japonais des motocyclettes et des radios portatives. On se l'expliquait mal

par la simple théorie classique du commerce international. C'est ainsi que Vernon (1966) adopta la théorie du cycle de vie d'un produit et l'adapta au commerce international. Cela s'explique par l'innovation d'un produit ou d'un procédé de fabrication qui donne temporairement un avantage à l'entreprise qui l'exploite, jusqu'au moment où cette innovation n'en est plus une, c'est-à-dire qu'elle devient commune à la concurrence, faisant en sorte de diminuer l'avantage de départ pour l'entreprise. Vernon a donc repris cette même logique, mais cette fois-là, sur un plan macro-économique.

La théorie des échanges s'est modifiée depuis l'idée des avantages comparatifs de David Ricardo, mais en garde quand même ses bases. le principe même de ces théories est d'expliquer le commerce international et, surtout, d'en présenter ses avantages. Maurice Byé (1977) dit notamment à ce sujet:

"L'analyse classique et néo-classique, en conditions statiques, montrait qu'à partir d'un état des ressources et d'une dotation en facteurs, l'échange international était généralement plus avantageux que l'économie fermée, parce que le passage d'un rapport d'échange d'isolement à un rapport d'échange international permettait d'obtenir une combinaison de consommation procurant une satisfaction supérieure" (25).

C'est donc dire que les échanges commerciaux par une spécialisation dans les domaines où l'on a un relatif avantage, fait en sorte d'augmenter la production, augmente la consommation et, par conséquent, augmente le bien-être économique des pays impliqués.

L'impact des restrictions aux échanges

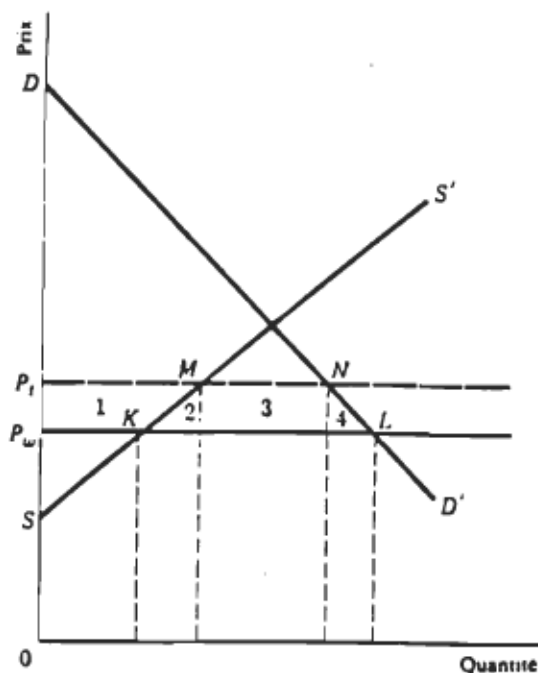
Le commerce international, malgré tout, doit continuellement faire face à des mesures restrictives aux échanges. Le recours aux tarifs douaniers ou de quotas (contingentement) par plusieurs pays protège leur marché intérieur ou protège une industrie contre la concurrence étrangère. Sauf que cela amène bien souvent un ralentissement de leurs échanges internationaux et des mesures de rétorsion de la part des autres pays. Habituellement, les mesures protectionnistes ne sont profitables aux pays que dans une vision de très court terme et rarement sur une longue période.

Shearer (1985) (26) indique que les restrictions au commerce international, qu'elles soient financières, tels les tarifs douaniers, ou quantitatives, tels les quotas, ont pour effet de modifier les prix relatifs des produits. Les tarifs douaniers ont comme conséquence de faire augmenter les prix des produits importés, relativement aux produits domestiques. Les quotas ont également une incidence sur les prix relatifs. Les quotas modifient la situation du marché intérieur en limitant la disponibilité des produits étrangers et en rendant ainsi possible l'augmentation des prix. Les quotas font en sorte de modifier indirectement les prix relatifs comparativement aux tarifs douaniers qui eux, ont une incidence directe sur les prix des produits étrangers.

Les deux prochains tableaux démontreront les conséquences d'un droit de douane ou d'un quota sur le prix d'un produit défavorisant ainsi les consommateurs du pays touché par ces droits de douane ou quotas.

Graphique 1

Les effets sur le bien-être et les recettes publiques d'un droit de douane sur un produit (petit pays)

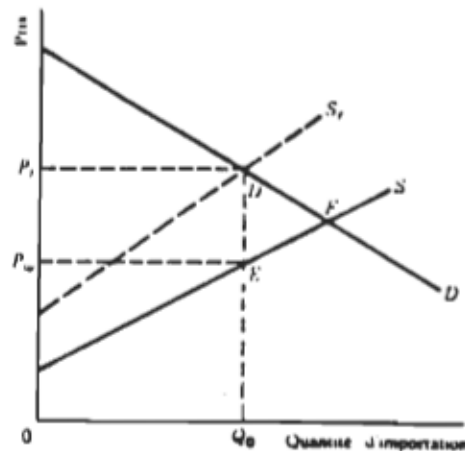


Dans le graphique ci-haut, la demande domestique est DD' , l'offre domestique SS' et le prix mondial P_w . Imposer un droit de douane $P_t P_w / P_w O$ ne change pas le prix mondial (P_w) mais augmente le prix domestique jusqu'à P_t . Les effets de bien-être d'un droit de douane sur les intérêts domestiques sont les suivants: les consommateurs perdent une somme égale à la somme des aires 1+2+3+4. Les producteurs augmentent leur surplus par la surface 1. Les recettes publiques correspondent à la surface 3. L'aire 2 protège le producteur domestique avec comme effet une production plus grande mais à un prix plus élevé que P_w . C'est l'effet de protection. L'imposition d'un droit de douane a donc pour résultat une perte nette pour le pays, résultant aux aires 2+4. La

surface 4 est souvent appelée la "perte sèche" qui affecte la consommation du pays importateur. Ce graphique montre clairement, quoique grossièrement, la répartition des effets d'un droit de douane sur le bien-être (27).

Graphique 2

Les effets comparés d'un droit de douane et d'une restriction quantitative (quota) (petit pays)



Concernant le graphique précédent, la demande et l'offre d'importations sont représentées respectivement par les droites D et S . Imposer un quota d' OQ_0 fait augmenter le prix domestique jusqu'à P_i et fait baisser le prix extérieur jusqu'à P_w . L'effet sur le prix est, par conséquent, équivalent à celui d'un droit de douane de $P_i P_w / P_w O$ (28).

Concernant les pays qui utilisent des moyens restrictifs de protection, des représailles sont susceptibles de détériorer la situation de tout le monde. Le désarmement multilatéral des droits de douanes et des quotas par le GATT est alors un moyen attrayant de partager les gains réalisés lorsqu'on s'oriente vers le libre-échange mondial.

De plus, plusieurs pays s'activent dans des traités réciproques et bilatéraux pour susciter des baisses de tarifs douaniers et de quotas. Le concept de zones franches suit aussi cette même lignée d'objectifs pour favoriser le plus possible le commerce international et augmenter ainsi le bien-être économique des pays et des populations impliquées. Cette libéralisation dans les échanges diminue donc les contraintes de la réglementation et tente de faciliter par le fait même, le bon fonctionnement des entreprises concernées par le commerce mondial.

La libéralisation des échanges

Les accords commerciaux

Aussitôt après la guerre et en raison des inconvénients de plus en plus évidents des restrictions excessives aux échanges, de gros efforts furent faits pour faciliter le commerce international d'une part, par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT, 1947) et les accords monétaires de Bretton Woods de 1944 avec le Fonds Monétaire International, et d'autre part, dans le cadre de l'Organisation Européenne de Coopération Economique (O.E.C.E., 1948).

Durant cette même période, les grands empires coloniaux fondés sur des conceptions mercantilistes se sont désagrégés. Cependant, plusieurs traités régionaux ont été signés pendant ce temps. Comme le Traité de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (C.E.C.A., 1951), de la Communauté Economique Européenne

(C.E.E., 1957), du *Marché Commun d'Amérique Centrale* (M.C.A.C., 1958), de l'*Association Européenne de libre Echange* (A.E.L.E., 1959), du *Conseil d'Assistance Economique Mutuelle* (Comecon, C.A.E.M., 1959) et de l'*Association Latino Américaine de Libre Echange* (A.L.A.L.E., 1960). Les Etats-Unis voyant cette situation et pour éviter les dangers de discrimination, forcèrent l'O.E.C.E. à se transformer en 1960 en *Organisation de Coopération et de Développement Economique* (O.C.D.E.) incluant en plus des Etats-Unis, le Canada et le Japon. En 1962, le Président Kennedy lança l'"*Atlantic Partnership*" pour servir la coopération entre les Etats-Unis et l'Europe et le Congrès passa, au cours de l'année, le "*Trade Expansion Act*" qui devait servir de départ aux négociations du "*Kennedy Round*" de 1964 dans le cadre du GATT (29).

Le GATT

Le GATT (*General Agreement on Tarifs and Trade*) a vu le jour en 1947. C'est un organisme multilatéral représentant un grand progrès dans la coopération internationale par rapport aux imposantes barrières commerciales, au bilatéralisme et à la discrimination qui caractérisait le commerce mondial dans la première moitié du 20^e siècle. Selon Stone (1984) (30), le GATT a injecté un degré impressionnant de libéralisation et d'ordre au commerce mondial en même temps qu'il jetait les bases d'une croissance prononcée et presque ininterrompue de la production et des échanges internationaux.

"Le régime du GATT vise non seulement à encourager les échanges internationaux au profit de chaque pays mais aussi à stimuler l'expansion de l'économie mondiale. Il a pour but de favoriser une coopération internationale permanente et étroite en matière de politique commerciale, d'instituer un système ouvert et non discriminatoire d'échanges mondiaux grâce à des négociations multilatérales sur la réduction des tarifs et des autres barrières douanières, de faire observer par tous les pays membres un ensemble commun de règles et de comportements commerciaux dans leur propre politique commerciale, enfin de régler les désaccords commerciaux par la conciliation plutôt que par la menace de représailles ou de guerres commerciales" (31).

Sept rondes de négociations ont eu lieu par le GATT depuis 1947 jusqu'à aujourd'hui. D'autres institutions et accords internationaux en plus du pilier du système commercial multilatéral qu'est le GATT, jouent un rôle important dans leurs intentions d'un meilleur ordre économique mondial, du développement des échanges entre les pays et d'une plus grande croissance économique tant pour les pays développés que pour ceux qui le sont moins.

Il y a notamment l'O.C.D.E., l'Organisme de coopération et de développement économique dont les objectifs sont de favoriser l'expansion économique des pays membres dans la stabilité financière, de contribuer à l'expansion des pays en voie de développement, et de contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire. La C.N.U.C.E.D., la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, quant à elle, cherche surtout à satisfaire les aspirations des pays en voie de développement qui espèrent une part plus juste des avantages du commerce international. Les domaines monétaires et financiers doivent appuyer les efforts de coopération internationale pour aider à son succès. C'est ainsi que le F.M.I., le Fonds monétaire international, a consenti des prêts pour financer les

déficits de la balance des paiements (32) des pays membres. De plus, la Banque mondiale a aidé à stimuler la croissance des pays moins développés et a encouragé leur participation au commerce international ces dernières années.

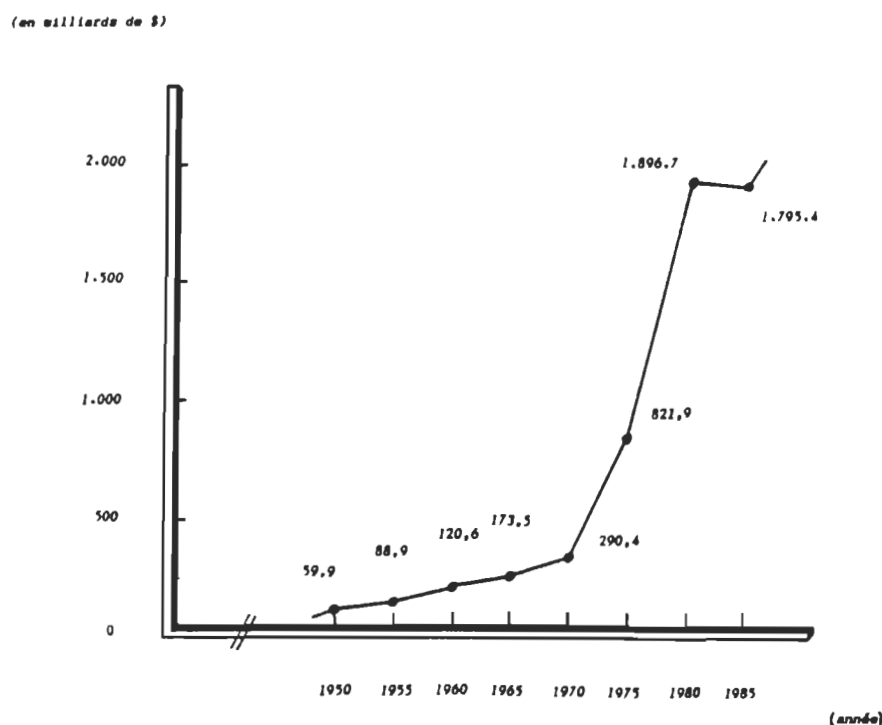
Il faut dire que lorsqu'on parle d'échanges commerciaux, on parle aussi et surtout des pays développés. Les pays en voie de développement sont restés largement en dehors du mouvement de libéralisation des échanges, préférant diminuer les échanges afin d'encourager le développement économique. Selon Caves et Jones (1981) (33), les pays en voie de développement ont essayé de favoriser l'industrie par la substitution des importations en utilisant des droits de douanes ou d'autres contrôles des échanges pour augmenter les prix des produits importés. Dans les années 1970, le résultat s'est avéré coûteux pour les pays en voie de développement. L'entreprise se substituant aux importations se révèle souvent inefficace et elle se comporte comme un monopole sur le marché local. L'intérêt de ces pays s'est, par conséquent, déplacé nettement dans la 2^e moitié de la décennie 70 en faveur de l'industrialisation orientée vers les activités d'exportations et des diminutions importantes des contraintes aux échanges.

Les échanges, depuis la seconde guerre mondiale, grâce à l'apport des divers organismes et accords commerciaux, n'ont fait que progresser. Le graphique 3 démontre que les exportations mondiales ont augmenté d'environ 3,000%, passant de 60 milliards de \$ en 1950 à près de 2,000 milliards de \$ en 1985 (34). La libéralisation des échanges, sous l'égide du GATT, a été la base de l'expansion du commerce international et de la croissance des pays industrialisés. Au début, la réduction des

contraintes au commerce international, soit les tarifs (douanes) et les barrières non-tarifaires (quotas) a été plutôt modeste. C'est vraiment lors des 6^{ième} et 7^{ième} rondes de négociations, soit au Kennedy Round et au Tokyo Round, qu'on a pu vraiment aboutir à une baisse importante des droits de douanes et aussi des quotas. Les pays développés à économie libérale offrent maintenant, dans l'ensemble, un accès plus libre à leurs exportations mutuelles qu'ils ne l'ont fait depuis le début du siècle.

Graphique 3

Progression des exportations mondiales de 1950 à 1985. (en milliards de \$)



Toutefois, comme le souligne Stone (1984) (35), le système multilatéral a connu de nombreuses tensions ces dernières années à cause du ralentissement de la croissance économique, du rétrécissement des marchés intérieurs, du haut taux de chômage de la

fin des années 70 et début des années 80, et de l'important problème de dette de nombreux pays en voie de développement. De plus, le GATT souffre également de certains problèmes découlant de sa structure institutionnelle et de ses modalités de négociations. Webb et Zacher (1985) (36) mentionnent que les règlements du GATT sont extrêmement difficiles à modifier pour tenir compte de l'évolution des problèmes et des échanges commerciaux. Les négociations, dans le cadre du GATT aujourd'hui, sont plus difficiles qu'elles ne l'étaient au début en 1947 alors qu'il n'y avait que 23 pays. Aujourd'hui, tout près de 100 pays font partie des négociations du GATT, soit presque la totalité du commerce mondial. Au fil des accords obtenus, plusieurs règles ou normes de conduite ont été transgressées malgré la vigilance du GATT, ce qui fait en sorte d'affaiblir le système d'échanges internationaux.

Ce système d'échanges et de paiements internationaux est basé sur le principe de non-discrimination. En pratique, ce principe veut que tous les pays membres du GATT appliquent, en matière de commerce international, les mêmes règlements et imposent les mêmes restrictions à tous leurs partenaires. En termes économiques, cela signifie qu'un niveau donné de protection des producteurs nationaux peut être réalisé à un coût minimal pour les consommateurs intérieurs et le reste du monde. Elle protège aussi les intérêts des petits pays et contribue à assurer l'accès de nouveaux arrivants au marché international (37).

Ce principe de non-discrimination, sur lequel tout système d'échanges multilatéraux repose, a été profondément compromis par la création de zones de traitement

préférentiel telles les zones franches ou des blocs commerciaux régionaux. Cette discrimination est toujours contraire à l'esprit du GATT, mais a été légitimisée, dans la plupart des cas, par des dérogations aux contraintes du GATT. C'est donc dire que le GATT entérine ces entorses au principe de la non-discrimination telles que les zones franches et les ententes bilatérales puisqu'en fait, ces dernières ont comme principal objectif de favoriser encore davantage le commerce international.

Finalement, concernant le GATT, une nouvelle série de négociations par le GATT d'ici la décennie 90, a cours sous le vocable d'"Uruguay Round". Les principaux arguments amenés selon le Rapport de la commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada en faveur d'une nouvelle négociation, reposent sur les éléments suivants (38):

- *renforcer les règles internationales qui encadrent les pratiques fiscales des pays et de réduire ainsi les déficits budgétaires qui font obstacle à la croissance;*
- *contrer le protectionnisme;*
- *améliorer les règles existantes du GATT pour clarifier les conditions du commerce international;*
- *étendre le champ de la coopération internationale à de nouveaux domaines: le commerce des services;*

- *progresser vers un cadre mieux coordonné qui tient compte des liens entre la politique commerciale, la politique industrielle et les relations financières internationales;*
- *faire participer davantage les pays en voie de développement puisqu'on se rend compte que la solution à l'endettement de ces pays réside dans l'amélioration des échanges commerciaux entre pays développés et pays en voie de développement, grâce à un accès plus grand aux marchés industrialisés.*

Il sera évidemment question des droits de douanes, entre autres, où les membres verront à négocier une baisse, ou du moins, à harmoniser les taux tarifaires. Les barrières non-tarifaires seront aussi à l'ordre du jour. Le GATT verra donc à établir le menu de la politique du commerce international d'ici l'an 2 000.

L'emphase, aujourd'hui, pour une plus grande liberté des échanges, s'inscrit dans cette foulée, voulant qu'on élimine le plus possible les entraves au commerce international. C'est ainsi qu'on insiste sur l'importance des négociations multilatérales par le GATT, des ententes préférentielles et accords bilatéraux qui favorisent les échanges entre les pays impliqués, en exemple, la dernière entente entre le Canada et les Etats-Unis, et il est de plus en plus fait montre d'une utilisation plus grande du concept de zones franches.

DEFINITION DES CONCEPTS ET TERMES UTILISES

Plusieurs définitions sont données au terme "zone franche" et plus précisément en ce qui nous concerne, au terme "Foreign Trade Zone". La plupart des définitions se ressemblent à quelques nuances près.

Toutefois, pour être davantage spécifique, indiquons quelques définitions qui préciseront encore plus le concept de zone franche. D'ailleurs, les définitions qui suivent présentent surtout les caractéristiques des zones franches américaines appelées "Foreign Trade Zone" puisque c'est exclusivement du modèle américain de conception des zones franches qu'il sera question dans cet ouvrage.

John Widdifield (1983) dit d'une Foreign Trade Zone (FTZ) que c'est une:

"Duty-free enclave legally considered to be outside U.S. customs territory. Foreign products brought directly into a zone from abroad are not subject to U.S. duties, taxes, or, in most cases, quota restrictions.

Foods may be inspected, repacked, assembled, repaired, mixed with goods of domestic origin, manufactured, destroyed or manipulated in any way within the zone. Duties, taxes, and quotas apply only when the merchandise enters U.S. customs territory for consumption. Shipments between zones also may be made duty free" (39).

Tom Dulaney (1980) définit une FTZ comme étant:

"An area located within the U.S. that is treated as if it were outside the U.S. by customs. This peculiar arrangement is designed to let foreign goods enter the zone from abroad without being immediately subject to U.S. duties. Import tariffs apply only when items leave the zone and enter the U.S. If the material is re-exported, it is not subject to any U.S. customs duties at all" (40).

La définition officielle du congrès américain cité par McDaniel & Kossack (1983) concernant les FTZ's est la suivante:

"It's an isolated, enclosed or policed area, operated as a public utility ... with facilities for loading, unloading, handling, storing, manipulating, manufacturing and exhibiting goods, and for reshipping them by land, water or air ... (it's a place) where foreign or domestic merchandise, except merchandise prohibited by law for reasons of safety or health, can be brought without being subject to the customs laws of the United States" (41).

Finalement, comme le souligne Basile & Gemidis (1984), la zone franche traditionnelle est essentiellement caractérisée par les deux traits suivants:

- "1. Son caractère d'enclave bénéficiant d'un statut qui ne s'étend pas à l'ensemble du territoire national;*
- 2. La nécessité pour les entreprises qui y sont installées d'exporter leur production" (42).*

C'est ainsi que Basile & Germidis disent que les zones franches américaines (FTZ) ne répondent pas vraiment à ces critères ou plus précisément au deuxième critère. En effet, les FTZ's n'ont pas l'obligation d'exporter leurs produits à l'extérieur du pays. Ils

peuvent les écouler sur le marché domestique, mais à ce moment-là, il est bien certain qu'ils seront soumis aux douanes et quotas du pays.

"Subzones": on peut difficilement traduire ce mot en français. Cela pourrait donner quelque chose comme "sous-zone". Il s'agit d'une zone franche qui est créée lorsque la zone franche conventionnelle ne répond plus aux exigences de futurs utilisateurs du concept, en occurrence une grosse entreprise. On crée donc une autre zone adjacente bien souvent à la zone franche conventionnelle pour servir les intérêts exclusifs d'une grosse entreprise. Il y a toujours une "subzone" pour une seule grosse entreprise. Ex: la FTZ #15 de Kansas-City sert les intérêts de plusieurs entreprises. Mais la Compagnie d'automobile Ford Inc. s'intéressa à la possibilité de s'installer à Kansas-City. Les autorités de la ville ont donc créé la "subzone" #15A pour faciliter sa venue. On a fait la même chose avec General Motors Inc alors qu'on créa la "subzone" #15B. Donc, on a trois sites d'emplacement pour la FTZ #15. Une zone franche conventionnelle avec ses nombreuses entreprises et deux subzones pour Ford Inc. et General Motors Inc.

Activités économiques: on veut dire le genre d'industries retrouvées dans les zones franches. (ex: industrie du textile, du meuble ou autre).

Structure d'emploi: le rapport entre la main d'oeuvre utilisée et les équipements requis (travail intensif versus capital intensif).

Valeur ajoutée: c'est-à-dire la valeur qu'on ajoute au produit lorsqu'il entre dans la zone jusqu'à ce qu'il en sorte.

Avantage comparatif: c'est l'avantage de produire un bien à un coût relativement avantageux comparativement aux autres biens à partir du moment où on s'engage dans le commerce extérieur.

Balance commerciale: c'est une mesure comptable démontrant la différence entre les importations et les exportations de biens ou services d'un pays.

La balance commerciale d'un pays est positive lorsqu'on exporte davantage qu'on importe. Elle est déficitaire si on importe davantage qu'on exporte.

Petite ou moyenne entreprise: la définition employée est celle dont le rapport est directement relié à l'emploi. Je m'inspire d'ailleurs de Rein Peterson (1977) qui donne une mesure de la PME lorsque celle-ci a 500 employés ou moins.

"Une PME est celle qui est possédée et gérée d'une façon indépendante. Pour fins statistiques et autres, à moins d'être limitée par des règles spécifiques, une PME est celle qui emploie au plus 500 employés" (43).

HISTORIQUE DES ZONES FRANCHES

Le concept du libre-échange et des zones de libre-échange est ancien. Il date de l'antiquité. Les Phéniciens, les Grecs et les Romains ont encouragé le développement du commerce international en offrant des garanties de libre passage et de sécurité aux marchands de tous les coins du monde pour qu'ils utilisent les ports de Tyr, Carthage et de Rome.

Selon Gerd-Peter Lota (44), les zones franches ne se sont réellement développées qu'à partir du 19^{ième} siècle. C'est en 1888 que la première zone franche moderne fut créée. Elle s'établit à Hambourg en Allemagne.

Par la suite, les Américains ont voté une législation pour établir des zones franches sur leur territoire en 1894. Une forte opposition protectionniste américaine a quand même repoussé la création de zones franches jusqu'en 1934 lorsque le "Foreign Trade Zone Act" fut passé. Mais il a quand même fallu attendre jusqu'en 1970 pour voir naître un véritable réseau de FTZ's, sur le territoire américain (45).

L'élément déclencheur de cette croissance phénoménale de FTZ's a été la résolution de 1967 des Nations-Unies qui marquait le remplacement de la substitution des importations, par le développement des exportations comme méthode préférée pour l'industrialisation des pays en voie de développement.

Des 457 zones franches actuellement présentes à travers le monde, les Etats-Unis mènent en nombre avec 135 zones franches et plusieurs autres qui sont sur le point d'être créées et qui sont à l'étude auprès du "United States Foreign Trade Zones Board" à Washington. Cet organisme sert de pivot pour permettre une plus grande cohésion entre les FTZ's et c'est aussi lui qui permet la création d'une zone dans telle ou telle région des Etats-Unis. Cet organisme est composé essentiellement de trois membres: le secrétaire du Commerce, le secrétaire du Trésor et le secrétaire de l'Armée. Ce Conseil se situe à l'intérieur du Département du Commerce américain. La supervision comme telle des FTZ's est plutôt faite par la "U.S. Custom Service" qui est responsable de la sécurité et du contrôle de la zone, du transfert des marchandises à l'intérieur et à l'extérieur de la zone et de la collecte des douanes s'il y a lieu (46).

En 1987, il y avait plus de 1 500 entreprises qui utilisaient les "Foreign Trade Zones". Durant l'année 1980, les zones franches américaines ont manipulé plus de \$4 milliards de marchandises comparativement à \$150 millions en 1970. Une augmentation de 27 fois pendant cette période de 10 ans. En 1986, c'était plus de \$40 milliards de marchandises qui y étaient manipulées. Près de 100,000 personnes sont employées dans les FTZ's (47).

LES ZONES FRANCHES DANS LE CONTEXTE AMERICAIN

Les zones franches américaines sont le fruit de la collaboration des agences fédérales, locales et du secteur privé qui déterminent s'il y existe un besoin régional qui commanderait la création d'une zone franche dans cette région. Si c'est le cas, cette région doit être dotée d'une infrastructure minimale permettant la création de la zone franche. Cela consiste bien souvent à la nécessité de moyens de transport efficaces tels la présence de ports de mer, d'aéroports et d'autoroutes. Les zones franches sont ainsi toujours localisées à proximité de cette infrastructure permettant le transport de marchandises.

Aux dires de Julian Weiss (1982) (48), l'établissement d'une zone franche aux Etats-Unis est assez longue. Cela peut prendre de trois à quatre ans compte tenu des différentes études de faisabilité nécessaires pour déterminer les endroits propices selon la démographie régionale, les caractéristiques économiques et géographiques de l'endroit et de ses possibilités de marketing. Weiss souligne le fait que trop de zones d'ailleurs ignorent l'aspect marketing. Une zone franche qui ne fait pas sa promotion risque d'encourir de sérieuses lacunes qui empêcheront de maximiser le potentiel de la zone. Il est important de promouvoir les différentes utilités des FTZ's afin de maintenir leur croissance.

Selon Weiss (1982), les régions américaines qui éprouvent des difficultés économiques gagneraient à utiliser le concept de zones franches. Ils pourraient obtenir

des investissements et le début d'un coussin économique "développé" ou de "haute technologie" (49). Weiss (1982) indique que l'effet multiplicateur généralement reconnu par les experts démontre une création de 2 à 2.5 emplois à l'extérieur de la zone pour chaque travailleur d'une FTZ (50).

Donc, la contribution d'une FTZ est mesurée non seulement par le montant d'investissements directs attirés dans la zone, mais aussi par les retombées des zones qui stimulent l'industrie locale ou régionale. Ainsi, D.L.U. Jayawardena (1983) (51) dit qu'en d'autres mots, on doit examiner si la FTZ a stimulé une croissance des revenus ou non. Ainsi, on peut juger leur succès en comparant les revenus régionaux per capita sur les revenus nationaux per capita avant et après l'installation de la zone franche, en isolant le mieux possible l'effet de la zone dans l'économie régionale ou locale.

Les FTZ's jouent un rôle important dans la croissance de certaines régions des Etats-Unis. Les zones franches ne sont pas seulement soulagées de droits de douanes mais aussi d'autres genres de dépenses telles, comme l'indique John J. Da Ponte Jr (1980), les taxes fédérales d'accise, les taxes d'inventaire pour certains Etats. Les coûts d'assurance sont aussi fortement diminués en raison de la sécurité excessive inhérente à la zone franche (52). Les zones franches dans différentes mesures sont des endroits où la sécurité même de la zone est fortement augmentée et rigoureusement appliquée. Ces zones sont habituellement clôturées, protégées par des systèmes d'alarme et surveillées par un personnel formé pour veiller au bon déroulement des activités de la zone afin d'éviter le vol de marchandises dédouanées, la contrebande et les fraudes de

toutes sortes. Avec de pareilles mesures de protection, les coûts d'assurance sur les biens à l'intérieur de la zone franche sont ainsi abaissés.

Da Ponte Jr (1978) estime qu'en fait seulement une entreprise domestique sur 12 est concernée directement dans le commerce international par ses activités d'exportation alors qu'il pourrait très bien y en avoir le double, indiquant ainsi le grand potentiel existant qui pourrait aider à diminuer le déficit de la balance commerciale américaine. Le Département du commerce américain fait état des principaux secteurs d'activités dans lesquels les entreprises utilisant les zones franches pourraient y retrouver grand bénéfice. Ce sont les secteurs, entre autres, des ordinateurs et des équipements qui s'y associent, les composantes électroniques, équipements de soins de santé, équipements de communication, instrumentation de laboratoire, équipements agricoles, équipement de filtration et de purification. Ce sont des exemples de quelques secteurs américains qui ont déjà un avantage concurrentiel vis-à-vis le marché mondial. Les entreprises, dans ces secteurs d'activités, seraient encore davantage favorisées par l'utilisation appropriée des zones franches (53). Durant la décennie '70, deux industries se sont véritablement développées, soit l'électronique et le textile (54).

Toutefois, les incitatifs et les aides offerts peuvent être d'une assistance précieuse pour l'entreprise, surtout pour la PME. Le danger est qu'il est parfois tentant pour la PME de se localiser selon les critères de bénéfices financiers que procure la zone franche. Toute localisation a des avantages et des désavantages qui ne sont pas nécessairement reliés aux incitatifs gouvernementaux. Tony Glover (1984) (55), dit bien

que le propriétaire dirigeant doit toujours se rappeler que le choix d'une localisation doit toujours dépendre de plusieurs considérations. Peu importe combien bon marché une zone semble être pour les activités de l'entreprise, il pourrait toujours y avoir d'autres raisons commerciales fondamentales pour s'établir ailleurs.

Les zones franches américaines sont des "utilités publiques" comme le spécifie Dave Russ (1984) (56). Et dans ce sens, elles doivent servir le public. Le "Foreign Trade Zone Board" supervise les zones pour s'assurer qu'elles respectent la notion "d'utilité publique". Selon Diamond & Diamond (1986) (57), pour servir le public comme il se doit, une FTZ doit être administrée en la considérant comme une partie intégrante du développement économique du pays ou de la région où elle est localisée. C'est ainsi que le concept de FTZ doit s'interrelier avec les autres façons dans l'effort de réduire le chômage, stimuler le commerce international et ainsi faire une contribution positive à la balance commerciale.

Ces mêmes auteurs mentionnent de plus que la demande de création d'une zone franche, par les instances désignées pour représenter la région face au Foreign Trade Zone Board, doivent clairement démontrer la viabilité financière des opérations de la future zone et l'intérêt de la communauté pour la zone. Mais comme le souligne Da Ponte Jr (1980), particulièrement lorsqu'il est question de nouveaux investissements, il est parfois bien difficile de mesurer la demande pour les services de la zone. En d'autres mots, l'"offre" doit, dans certains cas, précéder la "demande". Le Foreign Trade Zone Board étant bien conscient de l'évidence de l'impact important de l'activité du commerce

international sur les communautés américaines, il est bien souvent obligé de donner au requérant le bénéfice du doute sur la question du "besoin" de créer une zone franche dans la région concernée. Cette approche est utilisée toutefois, seulement lorsque le projet de la zone est bien conçu et bien supporté par les organismes publics de la communauté (58).

Les FTZ's sont approuvées par une agence fédérale et doivent être appuyées par un corps public local ou régional. Bien souvent, par la suite, la gestion des opérations est assignée à une corporation privée ou un organisme de service spécialisé dans ce type d'opération.

Plusieurs avantages caractérisent la zone franche américaine. Diamond & Diamond (59) présente une série d'avantages en plus de ceux déjà mentionnés. Concernant les produits périssables, la manipulation de ces marchandises dans les FTZ's permet d'en vérifier la qualité et de retirer ceux qui seraient impropres à la consommation, donnant par le fait même, la possibilité d'épargner sur le coût lors de l'entrée au pays de ces produits de mauvaise qualité.

Lors de la fabrication d'un bien, les pertes et gaspillages sur la matière transformée ne seront pas sujets aux taxes puisque ces matériaux seront détruits et ainsi, ils ne pourront sortir de la FTZ.

Les entreprises qui s'installent dans la zone franche pourront bénéficier d'un taux d'imposition préférentiel et la valeur ajoutée au produit dans la zone ne sera pas comprise dans la valeur taxable lors de sa sortie.

Les FTZ's permettent aux entreprises d'améliorer leur cash-flow (60) substantiellement puisque les coûts de douane ne sont pas immédiatement payables lorsque la marchandise entre dans la zone ou si elle est re-exportée. Ils ne seront payables que si la marchandise entre dans le marché domestique américain.

Concernant les biens qui seront écoulés sur le marché domestique américain en provenance des FTZ's, les entreprises qui écoulent ainsi leurs produits au Etats-Unis ont l'option de payer les douanes d'importations basées sur le taux du produit fini (si bien sûr le produit a été assemblé dans la zone franche) ou sur le taux des composantes individuelles. Par exemple, si le taux moyen de douane imposé sur les nombreuses composantes pour la fabrication d'un ordinateur est de 3.0% et que le taux de douane sur le produit fini est de 5%, il sera possible, pour l'importateur, de payer le taux de douane sur la valeur des composantes individuelles. Dans d'autres cas, le contraire pourra être plus avantageux (61).

McDaniel & Kossack (1983) (62) soulignent qu'il existe bien peu de recherches qui quantifient les avantages financiers des FTZ's. La littérature existante étant surtout qualitative, ils décident donc de faire une analyse des gains potentiels lors de

l'utilisation des FTZ's. Le modèle présenté essaie de quantifier les différents avantages des FTZ's. Les principaux avantages retenus sont les suivants:

- . réduction des taux tarifaires;*
- . délais dans les paiements de taxes;*
- . taux d'assurance plus bas à cause de la sécurité excessive par la "U.S. Custom" qu'on retrouve dans les FTZ's;*
- . non paiement de la taxe d'inventaire qui ne s'applique toutefois que dans quelques états;*
- . taxe d'accise n'est pas payée tant que les marchandises sont dans la zone;*
- . et quelques autres moins importantes.*

L'étude arrive à la conclusion que les utilisateurs des FTZ's font de bonnes économies en relation avec les taxes et la sécurité dans la zone (coûts bas des assurances). Premièrement, les FTZ's offrent généralement les plus grandes économies aux manufacturiers qui subséquemment écoulent les biens finis aux Etats-Unis (c'est-à-dire qu'il y a plus avantage à écoulé les marchandises directement de la zone au marché domestique américain). Deuxièmement, les manufacturiers qui exportent vers d'autres pays ont peu à retirer en opposition avec l'alternative de "duty drawback" (remboursement des droits d'importations lorsqu'on re-exporte). Troisièmement, McDaniel & Kossack terminent en disant que ceux qui utilisent les FTZ's simplement comme entrepôt gagnent peu relativement à l'alternative de "Bonded warehouse" (entrepôt en douanes). Si on se fie à cette étude, ceux qui retireraient le plus

d'avantages dans l'utilisation des FTZ's seraient les entreprises qui décideraient d'écouler leur marchandise sur le marché domestique au lieu de l'exporter. Ceci va en quelque sorte à l'encontre d'un des principaux objectifs de la zone franche, soit de susciter le plus possible les exportations.

Tom Dulaney (1980) (63) présente l'esprit général de l'objectif d'une FTZ qui est de faire une meilleure utilisation de celle-ci afin de réduire le déficit de la balance commerciale américaine. Il dit que les FTZ's ont sans doute cette préoccupation première d'aider au développement des exportations, mais les résultats démontrent son inefficacité. En 1980, par exemple, sur les 4 milliards de dollars de marchandises qui sont passées dans les zones, environ 70% du total qui provient de l'étranger ont été introduites finalement sur le marché domestique américain plutôt que d'être exportées (64).

Cumming & Ruther (1980) (65) ainsi que Russ (1984) (66) et Robinson (1983) (67) abondent dans le même sens. Les FTZ's ne sont pas sans critiques. Une des principales concerne le fait que les FTZ's encouragent les importations, ce qui ne fait qu'aggraver le déficit de la balance commerciale américaine.

Les arguments amenés par ceux qui se défendent des allégations d'importations grâce aux zones franches vont dans le sens suivant: "Les zones ne créent pas l'importation. Ce que la zone fait, c'est d'encourager le processus final de fabrication des

biens aux Etats-Unis avant qu'ils entrent dans le courant commercial au lieu d'être fabriqués et finis ailleurs".

Cela signifie, selon Dulaney (1980), que la main-d'oeuvre domestique américaine, les composantes et le matériel peuvent être utilisés pour ajouter plus de valeur à un produit qui autrement aurait été importé complètement fini et prêt pour la consommation finale. Mais même malgré cette argumentation justifiant l'écoulement de produits sur le marché américain à partir des FTZ's, il y a plusieurs signes que cela va changer. Une volonté favorisant plus d'exportations serait la bienvenue par tous ceux qui sont concernés par les activités des zones franches.

La plupart des zones qui servent davantage à la "distribution" plutôt qu'à l'exportation, refusent de discuter de leurs opérations. Elles s'éloignent de la publicité qui pourrait les faire paraître comme les "Bad guys in the export-import game" (68).

___ Il est question de "distribution" lorsque les marchandises dans les FTZ's sont écoulées sur le marché américain au lieu d'être réexportées à l'extérieur du pays.

Dans ce sens d'ailleurs, il se développe de plus en plus une attitude négative de la part du gouvernement américain envers ceux qui contribuent négativement à la balance commerciale. On veut tenter de les forcer à améliorer leurs résultats à l'exportation.

A venir jusqu'à maintenant, on a parlé du concept de zones franches à travers celles qu'on appelle communément les zones franches conventionnelles. Mais, en plus des zones franches conventionnelles, il y a en parallèle d'autres zones qu'on appelle "subzone" adjacentes aux FTZ's dites conventionnelles. Ces "subzones" ont les mêmes objectifs et façons de fonctionner que les FTZ's conventionnelles sauf qu'elles ne sont conçues que pour une seule entreprise et, bien souvent, pour une grosse entreprise ou une multinationale exclusivement.

Quand est-il question de "subzone"? Seulement lorsque les effectifs techniques, physiques et financiers d'une zone franche conventionnelle (Foreign Trade Zone) rendent impossible l'implantation d'une grosse entreprise dans la zone. C'est ainsi qu'on a pensé créer ces "subzones" à côté bien souvent des zones franches conventionnelles mais qui permettent cette fois à une entreprise de fonctionner à la grosseur de ses moyens tout en bénéficiant des avantages reliés à l'utilisation d'une zone franche en territoire américain. Une zone franche américaine, en plus de ses activités conventionnelles, peut parfois opérer une ou plusieurs subzones.

John J. Da Ponte Jr (1983) souligne que les "subzones" américaines sont utilisées surtout par des entreprises en équipement de transport (l'automobile), en électronique et aussi en équipement de communications (69).

Ces "subzones" représentent un instrument supplémentaire pour attirer les grosses entreprises. L'utilisation des "subzones" est faite pour inciter une entreprise précise à venir s'installer dans telle ou telle région du pays en réduisant ses coûts d'opération.

Chapitre 6
Présentation des questions secondaires
de la recherche

L'énonciation des questions de recherche qui vont suivre ont toutes un rapport direct avec les objectifs secondaires de la recherche. Ces questions seront au nombre de huit.

Q₁ : Quels sont les secteurs d'activités économiques les plus importantes retrouvés dans les FTZ's?

Q₂ : Les FTZ's améliorent-elles le déficit de la balance commerciale américaine?

Q₃ : Les PME sont-elles les principales utilisatrices des FTZ's?

Q₄ : Y a-t-il une valeur ajoutée importante dans les produits qui transitent dans les FTZ's?

Q₅ : La structure des emplois dans les FTZ's favorise-t-elle davantage l'usage de la main-d'oeuvre que des machines?

Q₆ : La majorité des emplois dans les FTZ's se retrouve-t-elle dans les grandes entreprises ou dans les PME?

Q₇ : Les FTZ's représentent-elles un fort attrait vis-à-vis les PME?

Q₈ : La localisation géographique d'une FTZ a-t-elle une influence sur le type de secteurs d'activités économiques qu'on y retrouvera?

L'ENQUETE AUPRES DES ZONES FRANCHES AMERICAINES

Dans la première partie de ce rapport de recherche, j'ai fait état de l'essentiel de la littérature existante concernant le concept de zones franches. C'est-à-dire que j'ai recensé les auteurs, pour la plupart américains, qui expliquaient le mieux la façon de fonctionner des zones franches et l'utilité pour l'économie nationale américaine de ce nouveau concept. Cette première partie, à l'aide de la littérature, ne me permettait pas de répondre complètement à mes objectifs fixés dans la recherche. Les ouvrages cités jusqu'à maintenant, jettent certes un regard général sur le concept de zones franches, mais jamais assez précis pour que j'aie pu me servir exclusivement de cette information. C'est pourquoi je me devais de procéder ensuite par enquête pour combler le manque d'informations, de données ou d'études afin de répondre à mon objectif principal par la pleine réalisation de mes objectifs secondaires.

L'élaboration d'un questionnaire fut donc nécessaire pour obtenir l'information manquante concernant les zones franches. En ce qui a trait aux rapports annuels, ils m'ont été indispensables pour généraliser plus fidèlement ou compléter les résultats obtenus par le questionnaire. De plus, ces rapports annuels me permettaient de présenter des compilations statistiques de l'activité des zones franches me donnant ainsi la possibilité de répondre à quelques uns de mes objectifs. Je souligne toutefois que les données et informations contenues dans les rapports annuels sont, quoiqu'importantes, très limitées. (voir annexe 4)

Les rapports annuels que j'ai utilisés durant la rédaction de cette recherche furent les 45e et 46e qui contenaient les résultats compilés les plus récents de l'activité des FTZ's. Le 46e rapport annuel des FTZ's couvre l'année fiscale se terminant le 30 septembre 1984 (70).

Les informations et statistiques, obtenues par ces deux rapports annuels, sont publiées par le "Foreign Trade Zone Board" des Etats-Unis pour le Département du commerce américain. Pourquoi me servir des deux derniers rapports annuels, soit les 45e et 46e, et non pas seulement du plus récent? Tout simplement parce que dans le dernier et 46e rapport annuel, les autorités américaines ont décidé de réduire l'information sur chacune des zones franches, et de présenter plutôt, davantage de sommaires et de statistiques générales sur l'ensemble des zones franches, plutôt que pour chacune d'entre elles. Tandis que dans le 45e rapport annuel, pour l'année fiscale se terminant le 30 septembre 1983, l'information est beaucoup plus complète et explicite.

Le tableau 4 justifie l'emploi du questionnaire et des rapports annuels dans mes recherches pour solutionner les objectifs principal et secondaires puisqu'il n'y a que peu ou pas d'études sur le concept des zones franches américaines qui ont été réalisées et qui répondraient aux objectifs du mémoire.

1. C'est ainsi que j'ai utilisé les 45e et 46e rapports annuels pour répondre à l'objectif de vérifier la contribution des divers secteurs économiques à l'activité des zones franches américaines.

2. L'utilisation du questionnaire fut nécessaire pour déterminer la taille des entreprises dans les zones franches. La structure et le nombre des emplois fut vérifiés grâce au questionnaire et au 46^e rapport annuel. La production (revenu) dans les zones a été déterminée à partir du questionnaire et du 45^e et 46^e rapport annuel.

3. L'attrait que suscite les FTZ's auprès des PME fut déterminé grâce au questionnaire et au 46^e rapport annuel.

4. Finalement les deux rapports annuels m'ont permis de savoir si les FTZ's aident à améliorer le déficit de la balance commerciale américaine.

5. Tandis que le 45^e rapport annuel déterminait si la localisation géographique d'une zone franche sur le territoire américain influençait le type de secteurs d'activités économiques retrouvés dans la zone.

C'est donc dire que l'utilisation d'un questionnaire lors de l'enquête fut nécessaire pour répondre à deux des cinq objectifs secondaires (2 et 3) et répondre à quatre des questions (Q_3 , Q_5 , Q_6 et Q_7). Les trois autres objectifs secondaires étant répondus grâce à l'apport surtout des rapports annuels.

Tableau 4

Utilisation du questionnaire et des rapports annuels
en fonction des objectifs principal et secondaires

	OBJECTIF PRINCIPAL
	- Connaître la contribution des zones franches américaines à l'économie des Etats-Unis.
	→ Questionnaire
	→ 45 ^e rapport annuel
	→ 46 ^e rapport annuel
	<hr/>
	OBJECTIFS SECONDAIRES
1.	- Vérifier la contribution des divers secteurs économiques à l'activité des zones franches américaines.
	→ 45 ^e rapport annuel
	→ 46 ^e rapport annuel
	<hr/>
2.	- Mesurer la contribution des entreprises selon leur taille à l'activité économique des zones franches américaines au niveau de l'emploi (structure et nombre des emplois) et au niveau de la production (revenu)
	1 ^{re} taille des entreprises → Questionnaire
	2 ^e structure des emplois → Questionnaire
	3 ^e nombre des emplois → 46 ^e rapport annuel
	4 ^e production (revenu) → 45 ^e rapport annuel
	<hr/>
3.	- Vérifier jusqu'à quel point les PME peuvent être attirées par ce nouveau concept de zones franches américaines.
	→ Questionnaire
	→ 46 ^e rapport annuel
	<hr/>
4.	- Vérifier si les activités des zones franches américaines aident vraiment à améliorer le déficit de la balance commerciale des Etats-Unis.
	→ 45 ^e rapport annuel
	→ 46 ^e rapport annuel
	<hr/>
5.	- Vérifier si la localisation géographique d'une zone franche sur le territoire américain influence le type de secteurs d'activités économiques qu'on retrouve dans la zone.
	→ 45 ^e rapport annuel

Méthode pour la collecte des données

L'enquête fut faite à l'aide d'un échantillon auprès des zones franches américaines. La façon de procéder à cette enquête ou la technique retenue est celle

de l'entrevue. Un questionnaire a été conçu en rapport avec mes objectifs secondaires. J'en suis arrivé à l'élaboration actuelle du questionnaire à la suite de rencontres avec les "managers" William Blood de la FTZ #42 de Orlando et Thomas E. Ezzo de la FTZ #25 de Port Everglades. C'est suite à ces deux rencontres avec les principaux intéressés par l'enquête, soit les "managers" des zones franches américaines, que j'en suis arrivé à préciser mon questionnaire lors de l'automne 1986 (en annexe). Le questionnaire a d'ailleurs été validé auprès de ces deux "managers" (71).

Le questionnaire, tel que démontré dans le tableau 5, est conçu de la façon suivante: La première série de questions concerne l'identification de la zone franche et de son "manager". La deuxième série de questions tente d'identifier les activités économiques attirées par la zone franche. La troisième série de questions touche à la dimension des entreprises qui s'implantent dans la zone franche. La quatrième série de questions vérifie l'influence de la zone franche sur la structure d'emplois. La cinquième série de questions mesure la quantité des emplois créés par la zone franche. La sixième série de questions mesure l'impact de la zone franche en terme de revenus. La septième série de questions tente d'évaluer la popularité de la zone franche auprès de la PME. Et la huitième partie s'interroge sur l'aspect de la réglementation dans la zone, des réels avantages pour l'entreprise de s'installer dans la zone et autre. Cette dernière série de questions complète mon enquête.

Tableau 5Questionnaire sur les FTZ's

<u>Nombre de questions ouvertes</u>	<u>Objectif des questions</u>
11 questions	1. Identification de la zone franche et de son manager.
6 questions	2. Identification des activités économiques attirées par la zone franche.
3 questions	3. Connaître la dimension des entreprises s'implantant dans la zone franche.
4 questions	4. Vérifier l'influence de la zone franche sur la structure d'emplois.
5 questions	5. Mesurer la quantité des emplois créés par la zone franche.
5 questions	6. Mesurer l'impact de la zone franche en terme de revenus.
4 questions	7. Evaluer la popularité de la zone franche auprès de la PME.
6 questions	8. Connaître l'aspect de la réglementation dans la zone franche.

Ce questionnaire est fait à l'aide de questions ouvertes. L'entrevue à questions ouvertes est préférable aux questions fermées ou semi-ouvertes puisque, selon l'état actuel des choses, le peu d'avancement des connaissances sur le concept des FTZ's me

dispose mal à limiter ou à prévoir le choix de réponses des "managers". Il est souhaitable d'avoir le plus d'informations possible toujours, bien sûr, dans le cadre du sujet, même si ces réponses "ouvertes" seront plus difficiles à analyser ou à interpréter par la suite. Pour la simple et bonne raison que si je décidais d'avoir un cadre de questions ou un questionnaire plus fermé, il y aurait un sérieux biais ou une difficulté, pour mon interlocuteur, de répondre avec un choix imposé ou semi-imposé.

L'analyse des résultats de l'enquête est toutefois plus délicate puisque j'ai à interpréter les résultats et à en faire une synthèse et une analyse, afin qu'ils puissent m'aider à répondre à mes questions de recherche. C'est une des difficultés des questions ouvertes comparativement aux autres dont le cadre est plus strict, plus fermé et, par conséquent, plus facilement prévisible.

Les personnes qui ont à répondre au questionnaire sont les "managers" des zones franches. Il est bien certain que cela représente une certaine limite, puisque je n'ai que le point de vue de celui qui dirige les activités de la zone franche. Il aurait sans aucun doute été utile d'avoir aussi le point de vue des dirigeants des entreprises installées dans la zone. Cela aurait rendu encore plus complète l'analyse du sujet mais aurait été difficilement réalisable pour des raisons de logistique, de coûts financiers et aussi de temps. Lorsqu'il m'est venu de choisir, à savoir qui devait le mieux répondre au questionnaire, je pense que le "manager", malgré sa subjectivité dans la défense de sa zone, représentait la meilleure source d'information.

Le moyen utilisé pour effectuer les entrevues a été l'entretien téléphonique. J'aurais souhaité, bien sûr, être sur place pour réaliser toutes les entrevues. Mais cette méthode aurait supposé un coût financier très élevé. L'envoi d'un questionnaire postal aurait pu être une solution. Mais finalement, tout bien considéré, l'attente des résultats des questionnaires aurait été assez longue; l'incertitude de savoir si mes questionnaires avaient bel et bien été répondus par les "managers" aurait existé; le taux de réponses demeurerait incontrôlable; mon questionnaire étant composé de questions ouvertes, il devient difficile, pour le répondant, de bien répondre et écrire les réponses d'un questionnaire qui peut prendre facilement une heure; d'autant plus qu'un climat de confiance doit exister, en pareilles circonstances, lorsque vous dévoilez de l'information, quelquefois intime à la zone, à un citoyen étranger.

Donc, c'est en considérant tout cela que j'en suis venu à l'option de l'entrevue téléphonique, qui m'apparaissait très satisfaisante. Tout d'abord, il y existe un caractère plus intimiste à une conversation téléphonique qu'à l'arrivée d'un questionnaire. Mon interlocuteur peut me poser les questions qu'il veut bien pour se rassurer. Le climat de confiance, à tout le moins, peut s'installer beaucoup plus aisément. Par l'entrevue téléphonique, j'ai l'assurance d'avoir les résultats de mon interlocuteur instantanément, je sais que je parle à la personne voulue, soit le "manager" de la zone franche, le répondant peut élaborer beaucoup plus au téléphone que s'il avait à accomplir la tâche hargneuse de mettre sur papier ses réponses et commentaires. Les entrevues vont se faire auprès des zones franches dont les "managers", premièrement, seront volontaires et disposés à répondre, et dont l'activité de la zone répond à certains critères de

pertinence. Donc, j'ai autant de répondants, par l'utilisation du téléphone, que je pourrais espérer en avoir avec l'envoi postal d'un questionnaire, même avec rappel. De plus, les coûts d'un questionnaire postal et de l'entrevue téléphonique se comparent avantageusement puisque, pour chacun, les coûts se chiffrent autour de 400\$ à 500\$.

La question délicate du choix des zones franches représente, là aussi, un certain biais. L'idéal aurait été d'être en mesure d'interviewer toutes les zones franches retenues, mais cela m'était impossible. Les zones franches retenues sur les 135 zones (voir annexe) devront présenter une certaine expérience dans leurs activités d'opération. Pour ce faire, j'ai décidé d'opter pour les zones franches actives durant l'année fiscale se terminant le 30 septembre 1984, ce qui concorde d'ailleurs avec le plus récent rapport annuel des FTZ's.

Les zones franches qui auront débuté leurs activités après cette date du 30 septembre 1984 ne seront pas retenues. Donc, les zones franches consultées seront celles qui respecteront ce critère et qui seront, bien sûr, en activité à cette date. Cela porte ma population de 135 zones franches à une sous-population de 50 zones précisément.

Les entrevues téléphoniques seront menées de la façon suivante. Premièrement, j'ai fait parvenir une lettre aux 50 "managers" des zones franches américaines retenues, un mois environ avant le début des entrevues, afin de les prévenir de cette enquête que je menais. Ensuite, une semaine avant le début des entrevues, je faisais parvenir une

deuxième lettre indiquant à mes interlocuteurs l'imminence de mon appel téléphonique (voir annexe 3) (72).

Le plan d'échantillonnage

La population de mon enquête sera donc les 135 zones franches américaines existantes en 1988. La zone franche américaine représentera ainsi mon unité d'échantillonnage. Ma source d'information sera le "manager" de la zone franche américaine. C'est lui qui devra répondre à mon questionnaire au nom de l'ensemble de la zone.

Le cadre d'échantillonnage sera la liste des zones franches américaines répertoriées dans le 46e rapport annuel des activités des "Foreign Trade Zones" significatives. J'entends par "significatives", les zones franches qui sont actives depuis au moins le 30 septembre 1983 et qui figurent dans le rapport annuel de l'année fiscale se terminant le 30 septembre 1984. Ces critères ci-dessus portent donc à 50 zones franches, le nombre de zones pouvant être interviewées. Ces 50 zones franches représentent ma sous-population.

Le choix de l'échantillon devait reposer sur certains critères de représentativité des 50 zones franches formant ma sous-population. Pour ce faire, j'ai élaboré le tableau suivant des 50 zones franches.

L'échantillon devait donc tenir compte des différentes caractéristiques des zones franches et assurer ainsi une représentativité sur laquelle je pouvais appuyer mes résultats obtenus dans la recherche.

Le tableau 6 présente plusieurs particularités précisant le portrait des zones franches américaines. La colonne 1 indique la localisation des zones sur le territoire américain en tenant compte de quatre lieux géographiques représentant l'équilibre de la répartition des zones au Etats-Unis. L'ouest, le centre, le nord-est et le sud centre-est. Cette répartition est importante pour répondre à mon dernier objectif qui est de voir l'influence de la localisation géographique d'une zone sur ses secteurs d'activités économiques.

La colonne 2 identifie les 50 zones franches retenues par leur numéro. La colonne 3 indique le volume en millions de dollars des produits, tant domestiques qu'étrangers, reçus dans chacune des zones. La colonne 4 nous informe de la diversité des produits dans les FTZ's. Ce critère de diversification des produits s'appuie sur la méthode de classification des produits de Statistiques Canada qui répertorie l'ensemble des activités manufacturières sous sept groupes (1983).

- 1- Aliments et boissons, et tabac.*
- 2- Cuir, textile, bonneterie et industrie de l'habillement.*
- 3- Bois, meubles et articles d'ameublement, papier et activités connexes, imprimerie, édition et activités connexes.*
- 4- Fabrication de machines, matériel de transport et produits électriques.*

- 5- *Première transformation des métaux et fabrication de produits en métal.*
- 6- *Caoutchouc, produits en plastique, produits du pétrole et du charbon, produits chimiques.*
- 7- *Produits minéraux non métalliques et industries manufacturières.*

J'entends par "peu diversifiés", la présence de produits dans deux groupes ou moins des activités manufacturières. "Diversifiés" lorsque seront présents des produits dans trois, quatre ou cinq groupes d'activités manufacturières. Et "très diversifiés" lorsque ce sera le cas dans six groupes ou plus des activités manufacturières. Ainsi, il pourra être possible de savoir si les activités d'une zone franche sont concentrées dans un secteur d'activités économiques ou si, au contraire, elles sont diversifiées.

La colonne 5 permet de déterminer la proportion de zones franches qui ont une ou plusieurs "subzones" et celles qui n'en ont aucune. La colonne 6 identifie le ou les modes de transport directement utilisés par les zones. Et la colonne 7 révèle le nombre d'entreprises dans chacune des zones franches.

Tableau 6

Caractéristiques des 50 zones franches américaines (73).

Localisation sur le territoire américain des FTZ.	Identification des zones. (FTZ # "X")	Valeur de produits rapportés dans les FTZ. (en millions de dollars)				Diversité des produits dans les FTZ.			Présence ou absence de "subzones".		Niveau de transport utilisé par la FTZ.				Nombre d'entreprises dans les FTZ.		
						Pau diversifiée = 1 Diversifiée = 2 Très diversifiée = 3					Trafic = 1 Aérien = 2 Séjour = 3 Circuit = 4				0 à 20 = 1 21 à 100 = 2 101 et + = 3		
		0-1	1-10	10-50	50 +	1	2	3	Prés.	Abs.	1	2	3	4	1	2	3
CENT	FTZ # 1			X			X		X			X					
	5		X				X		X	X	X	X				X	
	9			X			X	X	X			X					X
	18			X			X		X			X	X	X			
	45	X					X		X		X	X			X		
	50		X				X		X		X	X	X		X		
	56			X			X		X		X	X	X				X
CENT	75		X				X		X	X		X			X	X	
	SUB-TOTAL	1	1	2	2	1	3	2	4	4	1	2	4	1	1	4	1
	14			X			X		X		X		X		X		
	15			X			X		X			X				X	
	17		X				X		X		X	X			X		
	19	X					X		X	X	X	X	X	X	X		
	29	X					X		X	X	X	X	X		X		
CENT	30	X					X		X	X	X	X	X	X	X		
	31			X			X		X		X	X	X		X		
	72			X			X		X	X	X	X			X		
	SUB-TOTAL	3	1	2	2	1	6	1	3	5	5	6	2	3	7	3	0
CENT-EST	1			X			X		X	X	X	X					X
	8	X					X		X	X	X	X	X	X	X		
	22		X				X		X		X	X	X	X		X	
	23		X				X		X		X	X	X		X		
	24	X					X		X		X	X			X		
	27		X				X		X		X	X	X		X		
	28	X					X		X		X	X			X		
	33	X					X		X		X	X			X		
	34	X					X		X		X	X	X		X		
	35			X			X		X		X	X			X		
	37		X				X		X		X	X			X		
	40	X					X		X		X	X	X		X		
	41			X			X		X		X	X			X		
	43		X				X		X		X	X			X		
	49		X				X		X	X	X	X	X	X	X		
CENT-EST	50	X					X		X		X	X			X		
	74		X				X		X		X	X			X		
	SUB-TOTAL	7	5	2	2	5	8	3	4	11	3	12	2	2	18	1	1
	2			X			X		X		X	X			X		
	12			X			X		X		X	X	X		X		
	20		X				X		X		X	X			X		
	21		X				X		X		X	X			X		
	25			X			X		X		X	X			X		
	26			X			X		X		X	X	X		X		
	32			X			X		X		X	X			X		
	36		X				X		X		X	X			X		
	38		X				X		X		X	X			X		
	39		X				X		X		X	X			X		
	42		X				X		X		X	X			X		
	57	X					X		X		X	X	X	X	X		
CENT-EST	62		X				X		X		X	X	X		X		
	63			X			X		X		X	X			X		
	64		X				X		X		X	X			X		
	67	X					X		X		X	X			X		
	68			X			X		X		X	X			X		
	SUB-TOTAL	2	8	1	1	2	10	5	6	17	2	7	11	2	11	1	1
	TOTAL	13	17	9	11	10	20	11	21	20	13	27	11	20	26	9	3

Le tableau précédent présente une image des FTZ's qui prend la forme suivante:

Tableau 7

Localisation des 50 FTZ's

<i>Ouest</i>	<i>8 zones</i>	<i>16%</i>
<i>Centre</i>	<i>8</i>	<i>16</i>
<i>Nord-est</i>	<i>17</i>	<i>34</i>
<i>Sud centre-est</i>	<u><i>17</i></u>	<u><i>34</i></u>
<i>Total</i>	<i>50</i>	<i>100</i>

La présence des FTZ's est beaucoup plus grande, si on se réfère au tableau 7, dans le nord-est et sud centre-est américain, avec 34 zones franches comparativement à l'ouest et au centre avec 16 zones.

Tableau 8

Volume des produits reçus dans les FTZ's

<i>0-1 million de dollars</i>	<i>13 zones</i>	<i>26%</i>
<i>1-10 millions de dollars</i>	<i>17</i>	<i>34</i>
<i>10-50 millions de dollars</i>	<i>9</i>	<i>18</i>
<i>50 millions de dollars et plus</i>	<u><i>11</i></u>	<u><i>22</i></u>
<i>Total</i>	<i>50</i>	<i>100</i>

Le tableau 8 nous informe que 60% des zones ($13+17=30/50$) ont un volume de produits reçus dans les FTZ's qui est inférieur à 10 millions de dollars. Toutefois, 22% des zones ($11/50$) ont un volume de produits transitant dans les FTZ's qui dépassent les 50 millions de dollars et plus.

Tableau 9

Diversité des produits dans les FTZ's

peu diversifiés	10 zones	20%
diversifiés	29	58
très diversifiés	<u>11</u>	<u>22</u>
Total	50	100

Les produits dans les FTZ's sont des plus diversifiés. Comme l'indique le tableau 9, c'est d'ailleurs dans une large proportion de 80% ($40/50$) qu'ils sont "diversifiés" ou "très diversifiés" et dans une proportion de 20% ($10/50$) qu'ils sont "peu diversifiés".

Tableau 10

Présence ou absence de "subzones"

présence	11 zones	22%
absence	<u>39</u>	<u>78</u>
Total	50	100

Les informations du tableau 10 indiquent une présence des "subzones" s'établissant à 22% ($11/50$) dans les FTZ's.

Tableau 11Modes de transport utilisés par les FTZ's

bateau (port)	29 zones	36%
avion (aéroport)	27	34
train (gare)	13	16
camionnage	<u>11</u>	<u>14</u>
Total	80	100

Les ports et les aéroports sont les modes de transport les plus utilisés directement par les FTZ's. Le tableau 11 indique l'importance de ces 2 modes de transport dans une proportion de 70% ($29 + 27 = 56/80$)

Tableau 12Nombre d'entreprises dans les FTZ's

entre 0 et 20 entreprises	36 zones	72%
entre 21 et 100 entreprises	9	18
101 entreprises et plus	<u>5</u>	<u>10</u>
Total	50	100

Le tableau 12 montre que les FTZ's sont caractérisées par un nombre d'entreprises inférieur à 20 dans une très large mesure (36/50).

Le tableau 6 signifie que le choix de l'échantillon doit tenir compte de ce portrait général des FTZ's. A cet effet, les critères retenus pour la sélection de l'échantillon reposent sur le fait que:

Premièrement, l'échantillon doit contenir au moins une zone franche dans chacun des 4 regroupements géographiques.

Deuxièmement, il doit refléter les différences dans le volume des produits reçus dans les FTZ's.

Troisièmement, je ne peux pas choisir les zones par secteurs d'activités manufacturières puisque la grande diversité des produits dans les FTZ's a été formellement démontrée. L'échantillon reflétera cette diversité.

Quatrièmement, afin de souligner l'intérêt grandissant pour les subzones", je dois le considérer en sélectionnant des zones avec "subzones".

Cinquièmement, le nombre d'entreprises dans les zones franches étant assez limité (entre 0 et 20 entreprises), je dois absolument avoir dans mon échantillon une zone franche qui démontre cette réalité (74).

La représentativité de l'échantillon auprès des 50 FTZ's était donc assurée si ces cinq critères de sélection s'en trouvaient respectés. Cinq zones franches furent

retenues. De plus, ils répondent aux cinq critères de sélection pré-établis afin d'être représentatifs de la sous-population des 50 FTZ's.

Les cinq zones franches américaines sélectionnées qui se veulent représentatives de l'ensemble des FTZ's selon les critères établis et qui ont bien voulu collaborer à mon enquête sont donc les suivantes:

- La Foreign Trade Zone #2 de la Nouvelle-Orléans en Louisiane.
- La Foreign Trade Zone #15 de Kansas-City au Missouri.
- La Foreign Trade Zone #23 de Buffalo dans l'état de New-York.
- La Foreign Trade Zone #25 de Port Everglades en Floride.
- La Foreign Trade Zone #45 de Portland en Oregon.

Graphique 13

Localisation des cinq FTZ's. (75)



Les entrevues ont été réalisées dans la semaine du 12 au 16 septembre 1988. Chacune des entrevues avec les "managers" durait environ une heure et la cordialité avec laquelle mes demandes ont été reçues fut surprenante. Les réticences à répondre au questionnaire étaient presque inexistantes de la part des "managers" ce qui facilitait grandement la tâche. J'ai donc pu m'entretenir avec les responsables des cinq zones franches retenues en toute liberté et les interrogations dont il était fait état dans le questionnaire ont d'une manière générale été répondues avec pertinence. L'enquête, qui consiste en la deuxième partie de la recherche, s'est donc appuyée sur ces entrevues ainsi que sur les deux rapports annuels.

Voici en résumé la structure du travail d'enquête avec les "managers": Tout d'abord, il sera question de l'identification de la zone franche et de son "manager". Deuxièmement, il s'agira de connaître le type d'activités économiques retrouvées dans les zones franches américaines ainsi que leur contribution à celles-ci en terme de revenus. Troisièmement, identifier la dimension des entreprises implantées dans les FTZs, ainsi que leur influence sur la structure et le nombre des emplois. Quatrièmement, démontrer si la PME est attirée par le concept de FTZ. Cinquièmement, vérifier si les FTZ's aident vraiment à améliorer le déficit de la balance commerciale américaine et sixièmement, vérifier si la localisation géographique d'une zone franche sur le territoire américain influence le type de secteurs d'activités économiques retrouvés dans la zone.

PRESENTATION SOMMAIRE DES CINQ FTZ'S ET DE LEUR "MANAGER"

Suite à l'enquête, je présente maintenant les cinq Foreign-trade zones et leur "manager".

1- La FTZ #2 de la Nouvelle-Orléans est une des plus vieilles aux Etat-Unis ayant été établie en 1946. La zone couvre 18.6 acres (76). Elle est située au coeur du port à l'endroit où les chargements et déchargements des cargos s'effectuent et elle offre 345,000 pieds carrés d'espace utilisable à ciel ouvert et 297,720 pieds carrés d'espace utilisable dans un entrepôt fermé au coût de location de 1,50 \$ le pied carré pour 1 an.

Le Conseil d'administration du Port de la Nouvelle-Orléans est le responsable et l'opérateur de la FTZ. On cherchait une façon de revitaliser le Port de la Nouvelle-Orléans après la 2e guerre mondiale. C'est ainsi qu'on a opté pour la création d'une zone franche au port de la Nouvelle-Orléans situé aux abords de la rivière Mississippi à environ 170 Km du golfe du Mexique.

La zone actuellement est occupée à 75% de sa capacité. Son "manager", monsieur Robert Dee est en poste comme responsable de la FTZ depuis maintenant dix ans.

2- La FTZ #15 de Kansas City au Missouri abrite quant à elle, en plus de la zone franche conventionnelle, deux "subzones": #15A et #15B. La zone

a 16 ans d'existence et c'est monsieur Robert Drost qui en est le "manager" depuis maintenant trois ans.

Kansas-City a été la première ville à créer et à opérer une zone franche à l'intérieur des terres. Habituellement près d'un port avec ouverture sur la mer, les résultats d'activités des premières zones franches américaines étaient très satisfaisants. Mais pouvait-on connaître autant de succès à l'intérieur des terres? Kansas City s'est proposée la première pour l'expérimenter. En plein milieu des Etats-Unis, près de grandes artères routières fortement utilisées par les camions et près du réseau de chemin de fer, la U.S. Customs Service permettant sous certaines conditions le transport sur son territoire de marchandises non-dédouanées, Kansas City a servi d'exemple pour l'utilisation de villes intérieures comme sites possibles aux zones franches.

La zone a quatre sites situés à trois endroits différents. Un premier site comprend un entrepôt sous terre de 2,800,000 pieds carrés et un espace à ciel ouvert de 50,000 pieds carrés dans l'Etat de la ville. A cinq minutes de l'aéroport de Kansas City se situe le 2e site qui consiste en un entrepôt sous terre d'une superficie de 250,000 pieds carrés. Le 3e site, quant à lui, est localisé dans l'ouest de la ville. Il comprend 400,000 pieds carrés d'espace utilisable à ciel ouvert. Actuellement, il n'y a que 300,000 pieds carrés d'espace utilisé ce qui représente un taux d'occupation d'environ 9%. Le coût de location d'un pied carré par année est de 3,00 \$.

Les deux "subzones" #15A et #15B ont leur emplacement respectif distinct dont l'un est occupé par la Compagnie d'automobile Ford Inc. tandis que l'autre est occupé par la firme Général Motors Inc.

Ces différents emplacements de la FTZ #15 sont sous la responsabilité d'une corporation qui a été formée spécifiquement pour voir à la gestion stratégique de la zone.

3- *La FTZ #23 de Buffalo a vu le jour en 1976 et son "manager", monsieur Phillip Jacobs en assume la responsabilité depuis cinq ans. Le Comité d'Erié assure le développement de la zone franche qui se répartit en quatre sites d'emplacement situé pour l'un d'eux près du Port de Buffalo et pour un autre près de l'aéroport international. La zone au total couvre 165,400 pieds carrés dont le coût de location est en moyenne de 2,50 \$ le pied carré par année. La zone a débuté ses activités avec un entrepôt de 41,000 pieds carrés. Aujourd'hui, il y a trois autres entrepôts d'une capacité de 100,000 pieds carrés avec sortie immédiate sur le Grand Lac.*

La zone est stratégiquement bien placée en étant juste entre les lacs Erié et Ontario en plein centre d'un cercle de 800 Km contenant une importante population commerçante du nord-est américain. A l'intérieur de ce cercle est contenu 55% de la population totale américaine, 60% du total des revenus personnels américains, 61% de la population canadienne et 85% de l'activité manufacturière canadienne (77). La FTZ #23 est pour le moins bien située.

4- Concernant maintenant la FTZ #25 de Port Everglades en Floride qui existe depuis onze ans, elle est située à 19 Km au nord de Miami avec ouverture sur l'Océan Atlantique. Le "manager" de la zone, monsieur Thomas E. Ezzo est en poste depuis maintenant cinq ans. La gestion stratégique est faite par les autorités municipales de Port Everglades qui doivent tenter de répondre du mieux qu'elles peuvent à la forte demande d'entreprises désireuses de s'installer dans la zone. A preuve, le taux d'occupation de 82 acres est de 100%.

La zone est représentée sous la forme d'un premier terrain de 22.7 acres clôturé, éclairé et fortement supervisé pour fin de sécurité. Le bureau et l'aire de stationnement comptent pour 5.6 acres et 53,7 acres sont réservés pour une expansion future. Dans l'emplacement hautement sécuritaire, on retrouve trois entrepôts, le bureau des agents de sécurité et un système de protection contre les incendies. D'ailleurs, la sécurité est tellement évidente qu'on y a installé une clôture de dix pieds de haut, des lumières de nuit, des gardiens sont sur place 24 heures sur 24, des patrouilles en véhicules sont effectuées régulièrement, les employés doivent être munis de laissez-passer électroniques pour entrer et sortir de la zone et plusieurs caméras signalent tout mouvement de personnel et de marchandises. Tout ça pour éviter les vols et voir à la bonne entrée et sortie des marchandises. Ce qui a pour entre autres conséquences de baisser les primes d'assurances pour ces marchandises non- dédouanées.

Le coût de location de la FTZ #25 de Port Everglades est de 2,50 \$ le pied carré par année pour un espace en entrepôt tandis qu'il est de 7,000,00 \$ par acre annuellement pour l'espace extérieur.

5- *Finalement, la FTZ #45 de Portland en Orégon se distingue de ses congénères de par sa localisation qui est totalement à l'ouest des Etats-Unis. C'est madame Peggy Krause qui est la "manager" depuis six ans de cette zone qui en a dix d'existence.*

La zone comprend une "subzone" #45 A qui existe depuis maintenant 4 ans. Située à la confluence des Rivières Columbia et Willamette et adjacente au Port de Portland, la FTZ #45 est de plus à 20 minutes de l'Aéroport International de Portland et est desservie par quatre chemins de fer transcontinentaux.

Les activités de la zone sont dirigées par le Port de Portland. Elle comprend 66 acres situés au Port. L'entrepôt est de 200,000 pieds carrés et l'espace extérieur représente 66.1 acres. Le coût de location est en moyenne de 3,30 \$ par pied carré par année et le taux d'occupation est relativement faible, il se situe autour de 10%.

**IDENTIFICATION DU TYPE D'ACTIVITES ECONOMIQUES RETROUVEES
DANS LES ZONES FRANCHES AINSI QUE LEUR CONTRIBUTION A CELLES-CI
EN TERMES DE REVENUS.**

En premier lieu, cette partie du travail consistera à présenter le type d'activités économiques qu'on retrouve dans les cinq zones franches américaines retenues à partir des produits qui transitent à l'intérieur de la zone. Le tableau suivant indique la méthode de classification des produits empruntée à Statistiques Canada qui répertorie l'ensemble des activités manufacturières sous sept groupes. (1983)

Tableau 14

**Le type d'activités économiques des
zones franches par groupes d'industries (78)**

	<i>f1</i>	<i>f2</i>	<i>f3</i>	<i>f4</i>	<i>f5</i>	<i>f6</i>	<i>f7</i>
	aliments et boissons, et tabac	cuir, textile, bonneterie, et industrie de l'habillement	bois, meubles et articles d'ameublement, papier et activités connexes, imprimerie, édition et activités connexes	fabrication de machines, matériel de transport, et produits électriques	premiers transformation des métaux et fabrication de produits en métal	caoutchouc, produits en plastique, produits du pétrole et du charbon, produits chimiques	produits minéraux non métalliques et industries manufacturières diverses
FTZ # 2	casino whisky et vin	vêtements	bois de charpente	caméras appareils électriques	chaînes galvanisées tuyaux d'acier		moulinets à pêche
FTZ # 23	vins et spiritueux		papier peint	pièces machinerie radio, équipements de communication		produits chimiques agricoles	articles de céramiques
FTZ # 23	raisins fruit de mer et sucre	tissus habits pour hommes costumes de bain pour femmes	tepis	automobile, pièces d'automobile, vérificateurs électriques, ventilateurs électriques, unité de chauffage, machinerie lourde, outils de machinerie		produits chimiques conteneurs de plastique	avions miniatures
FTZ # 23		textile	équipements de bureau	automobiles composantes électroniques			produits pharmaceutiques
FTZ # 43	aliments et conserve, cigarettes, boisson	souliers de sports	presse d'imprimerie	automobiles circuits intégrés	coutellerie		

Le tableau 14 montre la grande utilisation des cinq zones franches pour des produits s'inscrivant à l'intérieur du secteur d'activités économiques "Fabrication de machines, matériel de transport et produits électriques" (#4). On remarque aussi que le secteur "Aliments et boissons, et tabac" (#1) figure aussi beaucoup dans les activités des cinq zones franches. De plus, deux secteurs d'activités économiques sont moins mis en évidence par l'utilisation qu'en font les zones franches. Ce sont ceux de "Première transformation des métaux et fabrication des produits en métal" (#5) et "Caoutchouc, pétrole et du charbon, produits chimiques" (#6).

Ce qui est démontré par ce tableau, c'est le nombre et les différents produits qui transitent dans les cinq zones et non le poids des revenus ou de la valeur des produits. Un secteur d'activités économiques peut être plus présent qu'un autre en considérant les différents produits dans les zones franches, mais cela ne veut pas dire que sa valeur est la plus forte. On pourra vérifier la valeur de la production ou des produits dans les FTZ's dans un prochain tableau.

En second lieu, il sera fait état du genre d'opération que l'on exerce dans les zones, à savoir s'il s'agit davantage d'inspection, d'assemblage, d'emballage, de production ou autres.

La sorte de manipulation et d'activités manufacturières dans les zones

Les résultats du tableau 15 indiquent que les sortes de manipulations ou les activités manufacturières dans les zones ne sont que très peu sophistiquées. En détails, concernant la FTZ #2 de Nouvelle-Orléans, on peut dire que ses activités sont des plus diversifiées, allant de l'inspection à la réparation jusqu'à la désinfection.

La FTZ #15 de Kansas City, avec la "subzone" 15A, procède davantage à de l'assemblage et la zone sert surtout de site d'entreposage. L'activité manufacturière de la FTZ #23 de Buffalo se résume en grande partie par l'entreposage, le réempaquetement et la distribution des produits transitant dans la zone. Pour la FTZ #25 de Port Everglades, la plus importante activité consiste en ce qu'on appelle l'opération du "pick and pack". C'est-à-dire que plusieurs entreprises importent dans la zone des produits à gros volume d'outre-mer et les distribuent en quantité plus petite aux Etats-Unis et en Amérique Latine. Finalement, la FTZ #45 de Portland sert surtout à l'entreposage, l'assemblage, la distribution ainsi qu'aux activités d'exposition.

C'est donc dire qu'essentiellement les activités manufacturières des cinq zones franches américaines sont assez limitées. On s'en sert surtout comme lieu d'entreposage de la marchandise. On peut supposer de plus que la valeur du produit concerné n'est que peu modifiée à cause du caractère même de la zone qui permet de bénéficier surtout des avantages de paiements de douanes différées. En effet, on peut inspecter la marchandise et éliminer celle qui est impropre ou qui présente quelques avaries afin de ne pas avoir à en payer la douane si on veut distribuer ce produit sur le marché américain.

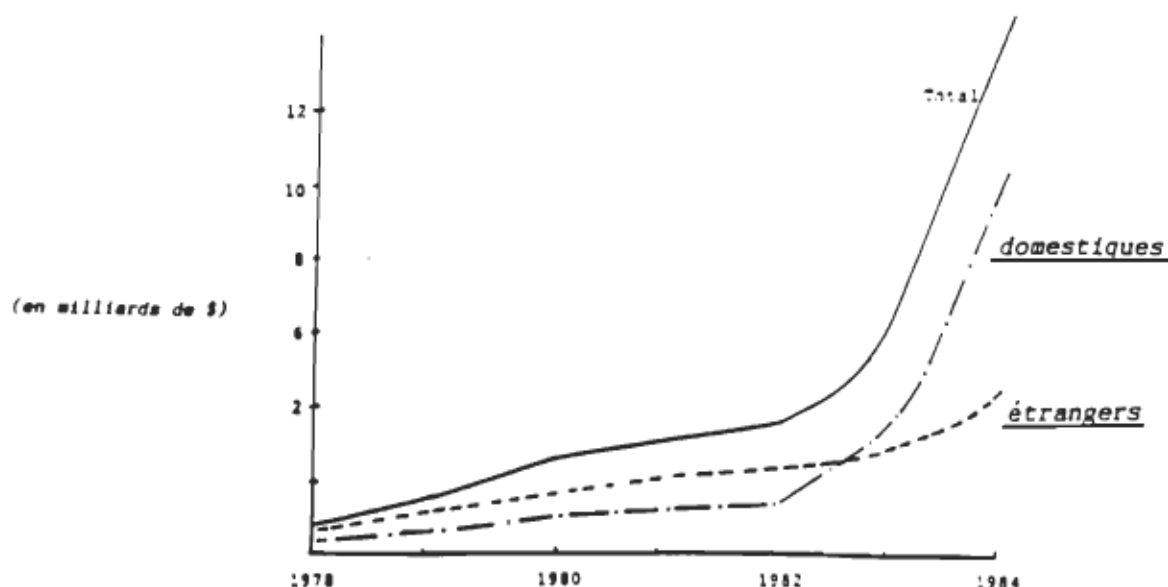
De plus, jusqu'à maintenant, ce qui est surprenant de constater à la simple lumière des résultats des activités des cinq zones franches américaines en terme de manipulation des marchandises entrant dans leur zone, c'est l'utilisation des zones franches comme emplacement favorisant la distribution plutôt que la réexportation. La réexportation figure d'ailleurs comme un des principaux énoncés de principe dans le programme des zones franches américaines afin de contribuer au redressement de la balance commerciale américaine. Toutefois, à venir jusqu'à maintenant, les informations obtenues par le tableau 15 ne me servent que d'éléments pouvant supposer un tel état de fait.

Les mouvements de marchandises dans les zones franches pour les années 1983 et 1984.

Tout d'abord, quelle est l'origine des marchandises reçues dans les FTZ's? Sont-elles de provenance surtout domestique ou étrangère?

Graphique 16

Origine des marchandises
reçues dans les FTZ'S. (80)



Le graphique 16 démontre qu'avec la reprise de l'activité manufacturière américaine suivant la crise économique de 1982, la grande portion de marchandises qui entrent dans les FTZ's, est d'origine américaine. Les marchandises étrangères entrent de plus en plus dans les zones franches mais d'une façon beaucoup moins rapide ou dans un volume bien inférieur aux marchandises d'origine américaine. Mais cela est surtout vrai pour les "subzones" qui utilisent davantage de produits d'origine américaine plutôt qu'étrangère. Concernant les zones franches conventionnelles, ils importent davantage de produits d'origine étrangère qu'américaine mais au lieu de les réexporter comme ce devrait être une partie de leur mandat, ils les écoulent en sol domestique. Le tableau 17 suivant le démontre pour les cinq zones franches américaines.

Tableau 17Mouvement des marchandises des cinq FTZ'S
durant l'année 1983 (81).

	Dollars			Dollars	
	<i>Reçues</i>			<i>Expédiées</i>	
FTZ	Des États-Unis	9.249.155 \$	Aux États-Unis	99 407.540 \$	
#2	De pays étrangers	69.992.814 \$	Aux pays étrangers	2.091.882 \$	
	Total	79.241.969 \$	Total	101.499.422 \$	
<hr/>					
	<i>Reçues</i>			<i>Expédiées</i>	
FTZ	Des États-Unis	8.764.930 \$	Aux États-Unis	20.534.213 \$	
#15	De pays étrangers	22.907.522 \$	Aux pays étrangers	3.990.229 \$	
	Total	31.672.552 \$	Total	24.524.442 \$	
<hr/>					
	<i>Reçues</i>			<i>Expédiées</i>	
FTZ	Des États-Unis	575.184 \$	Aux États-Unis	1.142.794 \$	
#23	De pays étrangers	2.069.915 \$	Aux pays étrangers	899.215 \$	
	Total	2.645.099 \$	Total	2.042.009 \$	
<hr/>					
	<i>Reçues</i>			<i>Expédiées</i>	
FTZ	Des États-Unis	35.384.620 \$	Aux États-Unis	37.635.110 \$	
#25	De pays étrangers	42.856.948 \$	Aux pays étrangers	39.422.570 \$	
	Total	78.241.568 \$	Total	77.057.680 \$	
<hr/>					
	<i>Reçues</i>			<i>Expédiées</i>	
FTZ	Des États-Unis	9.233 \$	Aux États-Unis	86.660 \$	
#45	De pays étrangers	618.347 \$	Aux pays étrangers	287.029 \$	
	Total	627.580 \$	Total	373.689 \$	

Le tableau 17 démontre bien l'utilité des FTZ's comme site pour faciliter la distribution de produits importés sur le marché américain. Pour la FTZ # 2, la différence entre le montant total des marchandises expédiées de 101,499,422 \$ et le montant total des marchandises reçues dans la zone de 79,241,969 \$ indique soit qu'il y ait eu une valeur ajoutée pendant le transit des marchandises dans la zone durant l'année fiscale 1983, soit qu'il y ait eu expédition de marchandises de l'année fiscale 1982 ou soit un mélange des deux.

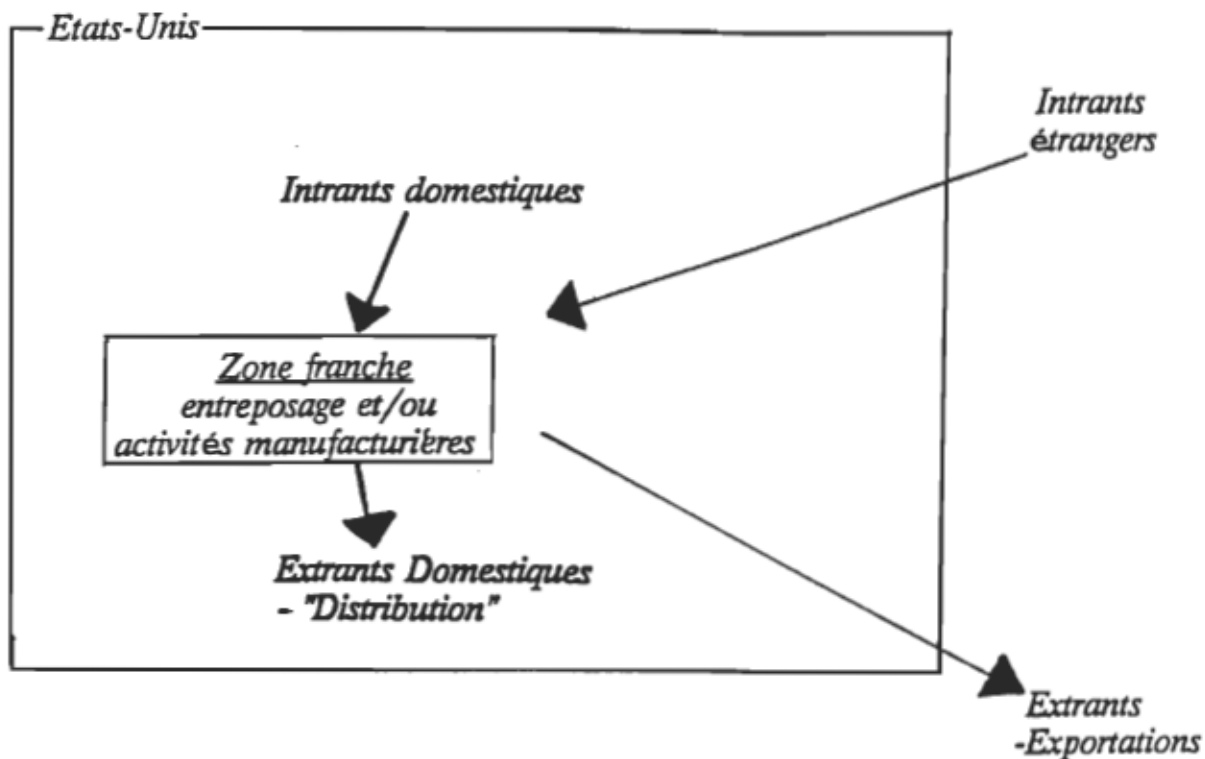
Dans la FTZ # 15, le mouvement des marchandises dans la zone exclut les deux "subzones" puisqu'elles débutaient leurs activités en 1984. Le tableau 17 nous montre encore une fois la forte proportion de marchandises qui, lorsqu'importées dans la zone, sont écoulées sur le marché américain et non réexportées.

La même tendance se poursuit avec la FTZ # 23 alors que les marchandises importées, après avoir séjournées dans la zone franche, se voient écoulées sur le territoire américain allant du même coup à l'encontre du favoritisme établi pour l'exportation des produits.

Pour ce qui est de la FTZ # 25 de Port Everglades, la situation est tout autre avec ce qu'on avait obtenu comme résultats avec les zones franches de Nouvelle-Orléans, de Kansas-City et de Buffalo. Port Everglades présente un équilibre presque parfait entre les marchandises reçues et celles expédiées.

Finalement, concernant la FTZ # 45, beaucoup de marchandises transitaient ou étaient toujours entreposées dans la zone si on considère la différence entre les marchandises reçues et celles expédiées. Tout comme pour la zone franche de Port Everglades et avec même encore beaucoup plus d'emphase, la FTZ # 45 de Portland destine les produits de la zone à des marchés étrangers plutôt qu'au marché américain et ce, dans une assez forte proportion si l'on se réfère à la valeur des marchandises expédiées.

En fait, on peut se représenter ces différents mouvements de marchandises entrant et sortant de la zone franche par le diagramme de flux suivant:

Diagramme 17.1Flux des marchandises domestiques et étrangères

Ce diagramme démontre que les marchandises ne suivent pas qu'une seule voie dans ce processus impliquant les zones franches. Les marchandises qui entrent dans la zone ne sont pas qu'étrangères et les expéditions hors de la zone ne se dirigent pas nécessairement vers les marchés d'exportations. On se rend plutôt compte d'une combinaison des Intrants Domestiques et des Intrants Etrangers pénétrant dans la zone et d'une expédition hors-zone tant sur le marché domestique américain (distribution) que sur les marchés étrangers (exportation).

D'une façon générale, pour l'ensemble des FTZ's, les résultats du tableau 18 indiquent ceci pour l'année fiscale de 1984:

Tableau 18Mouvement des marchandises durant
l'année 1984 pour les FTZ's (82).

	<i>FTZ's excluant les "subzones"</i>	<i>"subzones" seulement</i>	<i>Total</i>	
<i>Reçues (en milliers de \$)</i>				
<i>Des Etats-Unis</i>	<i>494 900</i>	<i>10 004 640</i>	<i>10 499 540</i>	<i>70%</i>
<i>De pays étrangers</i>	<i>1 408 990</i>	<i>3 094 200</i>	<i>4 503 190</i>	<i>30</i>
<i>Total</i>	<i>1 903 890</i>	<i>13 098 840</i>	<i>15 002 730</i>	<i>100</i>
<i>Expédiées (en milliers de \$)</i>				
<i>Aux Etats-Unis</i>	<i>971 040</i>	<i>16 063 520</i>	<i>17 034 560</i>	<i>87%</i>
<i>Aux pays étrangers</i>	<i>616 490</i>	<i>2 030 690</i>	<i>2 647 180</i>	<i>13</i>
<i>Total</i>	<i>1 587 530</i>	<i>18 094 210</i>	<i>19 681 740</i>	<i>100</i>

L'étude des résultats du tableau 18 est évidente. Il se transite une énorme valeur en marchandise dans les zones franches. C'est pour au-delà de 15 milliards de dollars de marchandises qui sont entrées dans les FTZs en 1984 et c'est pour un peu moins de 20 milliards de dollars de marchandises qui ont été expédiées soit à l'étranger ou soit aux Etats-Unis.

On remarque toutefois que c'est littéralement les "subzones" qui ont la plus grande valeur de marchandises tant reçues qu'expédiées comparativement à l'activité stricte de la zone franche conventionnelle. C'est dire la place grandissante que prennent les

"subzones" dans l'économie américaine, elles qui n'existaient pratiquement pas avant 1982. Je dois dire, pour plus de précisions que les "subzones" quoique plus importantes en terme d'impact économique que les zones franches conventionnelles, elles demeurent toutefois en nombre plus restreint à l'intérieur du concept de FTZ's.

De plus, tout comme on a pu s'en rendre compte avec les résultats des cinq zones franches, l'expédition de la marchandises dans la zone se dirigeait davantage vers le marché américain plutôt que vers les marchés extérieurs. Les zones ont servi davantage la distribution sur le marché domestique américain plutôt que l'exportation. Si on regarde le tableau 18 précédent, au cumulatif, les résultats reflètent toujours cet état de fait. Les FTZ's expédient aux Etats-Unis plus de 17 milliards de dollars de marchandises sur les près de 20 milliards de dollars possibles, soit une proportion de 87% de toutes les marchandises passant dans les zones franches.

En détail, pour les zones franches sans leurs "subzones", c'est un peu moins de 1 milliard de dollars de marchandises sur le 1.5 milliard de dollars qui entrent aux Etats-Unis soit une proportion de 66%. Pour les "subzones" seulement, c'est un peu plus de 16 milliards de dollars de marchandises qui aboutissent à l'intérieur des frontières nationales sur les 18 milliards de dollars possibles soit une proportion assez significative de près de 90%.

Avec ce qui a été présenté jusqu'à maintenant, on commence à voir se dessiner les principales lignes d'évolution du concept de zones franches. En effet, les zones

franches semblent favoriser davantage la distribution en territoire américain que l'exportation. On peut de plus identifier clairement deux types de zones distinctes soit les zones franches conventionnelles et les "subzones".

La valeur des produits en importance transitant dans les différentes zones franches pour les années 1983 et 1984 ainsi que leur pays d'origine

On a vu dans le tableau 14 que les activités économiques des cinq zones franches étaient concentrées surtout dans le secteur de classification "Fabrication de machines, matériel de transport, et produits électriques". Cette concentration se mesurait seulement en nombre de produits dans cette catégorie. Maintenant, la mesure de l'importance des activités économiques sera établie en fonction de la valeur des produits utilisés ou transitant dans les zones franches et il sera fait mention des principaux pays d'origine de ces produits.

Tableau 19

Valeur des produits en importance transitant dans les cinq zones franches pour l'année 1983 ainsi que leurs principaux pays d'origine (83).

	Produit	Valeur \$	Pays	Valeur \$
FTZ	Télévision	14.379.324	Japon	35.681.412
#	Caméras & jumelles	13.259.359	République de Corée	13.514.150
2	Casséine	4.617.604	Etats-Unis	9.249.155
	Equipements de pêche	2.765.259		
FTZ	Produits chimiques	8.312.312	Allemagne de l'Ouest	13.979.609
#	Machinerie	4.746.787	Japon	2.944.969
15	Produits de céramique	2.444.220	Thaïlande	1.681.973
	Vins et spiritueux	1.890.440		
FTZ	Sucre	486.452	Canada	678.103
#	Machine-outils	450.316	Etats-Unis	504.688
23	Machinerie lourde	439.993	Allemagne de l'Est	484.108
	Automobiles	240.306		
FTZ	Fournitures de bureau	19.617.505	Etats-Unis	19.149.299
#	Machines électroniques	7.780.025	Angleterre	7.894.225
25	Produits pharmaceutiques	5.442.177	Japon	1.999.998
	Pièces d'auto.	2.846.349		
FTZ	Cheussures de sports	537.399	République de Corée	496.866
#	Aliments en conserve	32.279	Taiwan	72.812
45	Automobiles	22.479	Allemagne de l'Ouest	22.479
	Circuits intégrés	10.342		

Selon le tableau 19, les produits importés dans la zone proviennent essentiellement, à la lumière de ce qu'on retrouve dans les cinq FTZ's, de pays économiquement forts tels le Japon et les Etats-Unis ou de pays représentant une force économique montante tels la Corée du Sud et Taiwan. La marchandise qu'on y retrouve est des plus diversifiée mais il y a quand même deux marchandises en terme de valeur qui compte pour beaucoup dans les activités des cinq zones franches. Ce sont les appareils de télévision et les équipements de bureau.

En ce qui concerne l'ensemble des FTZ's pour l'année 1984, les produits qui étaient les plus importants en terme de dollars se distinguaient comme suit:

Tableau 20

Principaux produits reçus dans les FTZ's en 1984 excluant les "subzones" (84).

<i>Produits</i>	<i>Valeur totale</i>
<i>Pièces de télévision</i>	<i>371,479,000 \$</i>
<i>Electronique</i>	<i>233,714,000</i>
<i>Equipement de bureau</i>	<i>114,863,000</i>
<i>Pièces d'automobiles</i>	<i>48,084,000</i>
<i>Caméras et jumelles</i>	<i>35,872,000</i>
<i>Machinerie</i>	<i>27,778,000</i>
<i>Montres</i>	<i>18,860,000</i>
<i>Bijoux</i>	<i>18,790,000</i>
<i>Boisson</i>	<i>16,761,000</i>
<i>Jus d'orange concentré</i>	<i>16,627,000</i>
<i>Tabac</i>	<i>15,778,000</i>
<i>Ensemble de table</i>	<i>14,335,000</i>
<i>Equipement de communication</i>	<i>13,082,000</i>

Tableau 21
Principaux produits reçus en 1984 dans les
"subzones" seulement (85).

<i>Produits</i>	<i>Valeur totale</i>
<i>Pièces d'automobiles</i>	<i>1,903,010,000 \$</i>
<i>Pétrole</i>	<i>401,200,000</i>
<i>Pièces de télévision et de four micro-ondes</i>	<i>190,506,000</i>
<i>Pièces de motocyclette</i>	<i>164,200,000</i>
<i>Pièces de tracteur</i>	<i>113,000,000</i>
<i>Radios d'auto</i>	<i>104,000,000</i>
<i>Moteur</i>	<i>97,000,000</i>
<i>Pièces de cassettes pour radio d'auto</i>	<i>59,000,000</i>
<i>Equipement de navire au long cours</i>	<i>39,715,000</i>
<i>Pièces de fournitures de bureau</i>	<i>10,275,000</i>
<i>Electronique</i>	<i>3,217,000</i>
<i>Moteur diesel</i>	<i>3,116,000</i>
<i>Textile</i>	<i>1,678,000</i>

Ce qui ressort des tableaux 20 et 21, c'est la place prépondérante des pièces d'automobiles comme principal produit reçu dans les FTZs en 1984. Cela vient d'ailleurs confirmer les données des cinq zones franches qui indiquaient une forte activité des zones pour ce qui a trait à l'automobile.

Plus précisément, la zone franche conventionnelle sans les "subzones" regroupe surtout les pièces de télévision et l'électronique tandis que les "subzones" s'intéressent davantage aux pièces d'automobiles et au pétrole.

Pour répondre à notre question Q_v , "Quels sont les secteurs d'activités économiques les plus importants retrouvés dans les FTZ's?", on peut dire que ce sont l'électronique et les équipements de transport, tenant compte des informations recueillies.

Tendances des activités des zones franches sur la période 1979 à 1986

Le tableau 22 qui va suivre nous indiquera des données auprès des zones franches conventionnelles ou auprès des "subzones" durant la période de huit ans de 1979 à 1986. Cela permettra de dégager des tendances assez révélatrices concernant cinq aspects des activités des FTZ's:

- 1- les marchandises reçues
- 2- les produits domestiques (%)
- 3- les produits étrangers
- 4- les exportations
- 5- les expéditions

Tableau 22
Tendances statistiques de l'activité des FTZ's
de 1979 à 1986 (86)

(En milliards de dollars)

	<u>Marchandises reçues</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
1-	zones franches conven.	0.7	1.0	1.2	1.4	1.7	1.9	2.0	2.6
	"subzones"	0.8	1.6	1.9	2.0	4.8	13.1	19.5	37.1
	total	1.5	2.6	3.1	3.4	6.5	15.0	21.5	39.7
	% Z.F. conventionnelles	45	39	39	41	27	13	9	7
	<u>Produits domestiques (%)</u>								
2-	zones franches conven.	33	41	38	32	28	26	19	13
	"subzones"	24	30	31	44	65	76	79	82
	moyenne	28	34	34	39	55	70	74	78
	<u>Produits étrangers</u>								
3-	zones franches conven.	0.5	0.6	0.7	0.9	1.2	1.4	1.6	2.3
	"subzones"	0.6	1.1	1.3	1.1	1.7	3.1	4.0	6.5
	total	1.1	1.7	2.0	2.0	2.9	4.5	5.6	8.8
	<u>Exportations</u>								
4-	zones franches conven.	0.2	0.4	0.5	0.8	0.6	0.6	0.6	0.7
	"subzones"	0.2	0.3	0.4	0.7	1.0	2.0	3.2	4.2
	total	0.4	0.7	0.9	1.5	1.6	2.6	3.8	4.8
	<u>Ratio d'exportation (%)</u>								
	zones franches conven.	33	41	49	53	45	39	33	26
	"subzones"	18	20	23	30	16	11	11	10
	moyenne	24	28	32	39	21	13	12	11
	<u>Expéditions</u>								
5-	zones franches conven.	0.6	1.0	1.0	1.5	1.4	1.6	1.8	2.6
	"subzones"	0.9	1.5	1.9	2.4	6.7	18.1	29.4	40.5
	total	1.5	2.5	2.9	3.9	8.1	19.7	31.2	43.1

1- Concernant les marchandises reçues dans les FTZ's, on s'aperçoit que même si la progression est constante à la hausse, elle est beaucoup plus marquée pour les "subzones" que pour les zones franches conventionnelles. Tellement marquée qu'en 1979, les zones franches conventionnelles aux Etats-Unis accaparaient 45% (0.7/1.5) des marchandises reçues dans les FTZ's et en 1986, elles n'en recevaient plus que 7% (2.6/39.7) du total.

2- *Les produits américains servent de plus en plus les activités des entreprises situées dans les "subzones". En 1986, c'est 82% des marchandises entrant dans la FTZ qui étaient d'origine américaine comparativement à 24% en 1979. Il va s'en dire que cette forte hausse de produits américains dans les "subzones" présuppose qu'en plus des avantages au niveau des tarifs douaniers, les dirigeants d'entreprises installées dans les subzones bénéficient dans un ordre encore plus grand d'avantages extra-douaniers tels la diminution de plusieurs taxes (taxe d'inventaire, taxe d'accise) et les coûts d'assurance plus bas.*

3- *Concernant les produits étrangers, leur quantité dans les FTZ's augmente relativement et absolument surtout pour les zones franches conventionnelles. En 1979, 500 millions de dollars ou 67% de la marchandise était étrangère et transitait dans les zones franches conventionnelles et en 1986, c'était 2,3 milliards de dollars ou 87% de celle-ci qui y était manipulée. Pour les "subzones", même si en chiffres absolus, la quantité en dollars des marchandises étrangères augmente, sa proportion continue de diminuer en faveur des produits américains.*

4- *Est-ce que les FTZ's favorisent l'exportation américaine? On peut répondre par l'affirmative puisqu'il y a des activités d'exportation mais dans une proportion beaucoup plus petite que l'écoulement sur le marché américain des marchandises transitant dans la zone. La zone franche conventionnelle exporte en 1986 26% de sa marchandise et la "subzone" seulement 10%. Même si en terme absolu, les exportations de FTZs augmentent d'année en année, en terme relatif, la performance de FTZs, à ce*

chapitre va en se dégradant. En ayant ainsi plus de produits étrangers qui entrent sur le territoire américain à partir des zones franches au lieu d'être réexportés, il va s'en dire qu'on commence à avoir des doutes concernant l'amélioration de la balance commerciale américaine.

On peut donc dire pour répondre à la question Q₂ "Les FTZ's améliorent-elles le déficit de la balance commerciale américaine", que ces dernières détériorent plutôt la balance commerciale américaine selon les données obtenues.

5- En ce qui a trait aux expéditions, c'est-à-dire à la marchandise qui sort de la zone durant l'année, soit pour être réexportée ou écoulée sur le marché américain, les données sont assez spectaculaires surtout au niveau des "subzones". En effet, les expéditions de marchandises pour les "subzones" montrent une progression rapide alors qu'en 1979, 900 millions de dollars de marchandises étaient expédiées hors de la zone tandis que 40.5 milliards de dollars l'étaient huit ans plus tard. Pour les zones franches conventionnelles, les résultats sont évidemment un peu moins impressionnants passant de 600 millions de dollars de marchandises expédiées en 1979 à 2.6 milliards de dollars en 1986.

**IDENTIFICATION DE LA DIMENSION DES ENTREPRISES IMPLANTEES
DANS LES ZONES FRANCHES AINSI QUE LEUR INFLUENCE
SUR LA STRUCTURE ET LE NOMBRE DES EMPLOIS**

La plupart des entreprises qui sont actives dans les FTZ's sont des petites et moyennes entreprises ayant un nombre d'employés égal à 500 et moins. C'est le cas pour les cinq zones franches interviewées. De plus, des "subzones" existent dans deux des cinq FTZ's depuis au moins quatre ans. C'est donc dire que parmi cette majorité de PME, de grandes entreprises et multinationales y opèrent aussi tel que le démontre le tableau 23.

Tableau 23

Dimension des entreprises dans les cinq FTZ's (87).

	<i>nombre de PME</i>	<i>nombre de grandes entreprises</i>
FTZ #2	<i>un peu plus de 150</i>	<i>0</i>
FTZ #15	<i>près de 100</i>	<i>2</i>
FTZ #23	<i>près de 20</i>	<i>0</i>
FTZ #25	<i>un peu moins de 100</i>	<i>0</i>
FTZ #45	<i>9</i>	<i>1</i>

La PME est donc en nombre beaucoup plus grand dans les FTZ's que la grande entreprise peut l'être. On peut aisément supposer que considérant qu'en 1986 il y avait 49 "subzones", considérant de plus qu'une "subzone" n'accueille qu'une grande entreprise, il y avait donc aussi un minimum de 49 très grandes entreprises sur les quelques 2,000

(88). Ce qui veut dire qu'environ 95% des entreprises des FTZ's étaient de petites et moyennes entreprises. Toutefois, au niveau de la manipulation des produits, c'est la grosse entreprise qui domine avec au-delà de 90% de toute l'activité des FTZ's.

Pour répondre à la question Q_3 , "les PME sont-elles les principales utilisatrices des FTZ's?", l'analyse des données utilisées nous indique qu'effectivement les PME utilisent en plus grand nombre les zones franches.

L'activité comme telle de la plupart des entreprises dans les FTZ's qui prévaut est l'entreposage de la marchandise. Selon les "managers" des zones franches, les petites ou moyennes entreprises entre autres se servent des FTZ's pour entreposer la marchandise dans l'attente de l'expédition aux marchés étrangers ou domestiques n'augmentant donc que très peu la valeur du bien. Tandis que pour l'entreprise d'envergure beaucoup plus importante située dans les "subzones", son activité maîtresse en serait une de production et plus spécifiquement d'assemblage, augmentant ainsi la valeur des produits transitant dans la "subzone". De là, la différence qui aux yeux des cinq "managers", est la plus importante entre la zone franche conventionnelle et la "subzone". (entre la petite ou moyenne entreprise et la plus grosse entreprise.)

Il y aurait donc une valeur ajoutée importante surtout concernant les "subzones". Ce qui répond à la question Q_4 , "Y a-t-il une valeur ajoutée importante dans les produits qui transitent dans les FTZ's?".

Les entreprises qui font l'entreposage de leur marchandise n'ont pas besoin de beaucoup d'employés pour faire les opérations d'entreposage, d'empilage, de chargement et de déchargement. C'est ainsi que bien souvent l'entreprise dans la zone fera appel aux employés embauchés par le port ou l'aéroport afin d'effectuer le travail. D'autres entreprises dont les activités dans les zones franches conventionnelles et les "subzones" sont plus sophistiquées, embaucheront leur propre personnel.

Concernant les "subzones", ce sont des milliers d'employés qui travaillent dans chacune des entreprises. Et comme le travail consiste en grande partie à assembler des pièces, entre autres des pièces d'automobiles, la main-d'oeuvre est un élément important dans le fonctionnement des affaires de l'entreprise. Les "managers" interviewés sont d'accord là-dessus, c'est la main-d'oeuvre plus que le capital ou les machines qui est importante tant au niveau de son nombre que de ses coûts pour la grande entreprise située dans les "subzones".

Pour ce qui est des zones franches conventionnelle, dans l'ensemble, leurs activités manufacturières étant tellement limitées à l'entreposage que la structure des emplois se définit plus en tenant compte des activités humaines plutôt que de la machine.

Pour ce qui est de la question Q₅, "La structure des emplois dans les FTZ's favorise-t-elle davantage l'usage de la main-d'oeuvre que des machines?", on peut dire se basant sur les informations recueillies qu'en effet l'élément humain de production est plus important que la machine.

Les travailleurs qui oeuvrent dans les FTZ's ne sont pas soumis à des exigences qui déborderaient le cadre habituel que l'on retrouve à l'extérieur de la zone. Leurs conditions de travail ne sont ni meilleures, ni pires que leurs compères travaillant à l'extérieur du réseau des FTZ's. Certains travailleurs ont des syndicats et d'autres n'en ont pas. Il n'y a pas de rapport entre la réglementation de l'emploi à l'intérieur et à l'extérieur de la zone. Les cinq "managers" sont d'accord pour dire qu'il n'y existe aucune différence dans les conditions de travail mais les exigences de travail peuvent être différentes dû au caractère même d'enclave de la zone qui suppose une plus forte supervision de la marchandise non dédouanée et une surveillance accrue des employés pour éviter toute sortie de marchandises. Mais outre cela, les conditions sont les mêmes que l'on travaille à l'intérieur ou à l'extérieur de la zone (89).

Maintenant, quant au nombre des emplois que procurent les FTZ's, on peut dire qu'ils sont assez nombreux surtout encore une fois grâce à l'apport des "subzones". Comme l'indique le tableau 24, en 1980, on recevait dans les FTZ's au-dessus de 14,000 travailleurs. En 1983, environ 40,000 travailleurs et en 1984, on avait près de 65,000 emplois. Si la tendance s'est maintenue, cela voudrait dire qu'en 1988, on aurait eu quelques 100,000 emplois dans les FTZ's.

Tableau 24Nombre d'emplois dans les FTZ's (90).

<u>Emplois</u>	<u>1980</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1988</u> <u>Projection</u>
Zones franches conventionnelle	3,500	4,600	5,120	6,000
"Subzones"	10,500	38,000	58,880	94,000
Total	14,000	42,600	64,000	100,000
% dans les subzones	75	90	92	94

La grande part des emplois étant concentrée dans les grandes entreprises, cela répond à la question Q_8 "La majorité des emplois dans les FTZ's se retrouve-t-elle dans les grandes entreprises ou dans les PME?".

IDENTIFICATION DU NIVEAU D'INTERET DES PME
POUR LE CONCEPT DE ZONES FRANCHES

Le concept de FTZ's représente-t-il un attrait pour la petite et moyenne entreprise? Il faut dire que même si le développement des "subzones" ces dernières années semble pour le moins vertigineux, on peut affirmer que pour les besoins de la PME, les zones franches conventionnelles progressent en nombre elles aussi à tous les ans comme le démontre d'ailleurs le tableau 25. La création de zones franches conventionnelles pour les PME a plus que doublé en 1984 (de 25 à 55 zones) et presque triplé en 1986 (de 25 à 60 zones) comparativement à 1979.

Tableau 25

Nombre de FTZ's (91)

<u>Nombre</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
zones franches conven.	25	29	39	45	44	55	60	60
"subzones"	4	6	8	10	15	26	39	49
total	29	35	47	55	59	81	99	109
zones projetées	26	32	43	49	49	62	68	69

La demande de PME pour une localisation de ses activités dans les zones franches conventionnelles n'est pas semblable d'une FTZ à l'autre. Par exemple pour le "manager" de la FTZ #15 de Kansas-City, la demande est actuellement moyenne de la part des PME. Les efforts de marketing sont continuellement présents afin de sensibiliser

les PME aux avantages d'opération des FTZ's. Selon lui, c'est la réduction des tarifs grâce aux négociations du Gatt (General Agreement on Tariff & Trade) au fil des ans qui diminue l'avantage d'utiliser la FTZ pour ses opérations et le principal atout des FTZ's, a trait aux tarifs douaniers.

Quant au "manager" de la FTZ #2 de la Nouvelle-Orléans, il affirme que la demande est moyennement soutenue. Il explique cela par le fait qu'actuellement, les PME utilisent surtout les FTZ's comme lieu d'entreposage de produits importés. Or il y a actuellement en provenance du "Foreign Trade Zone Board" une forte pression auprès des futurs utilisateurs de répondre pleinement à l'objectif principal du concept de zone franche qui vise davantage d'exportation. C'est-à-dire importer la marchandise requise, la retransformer en lui donnant de la valeur et la réexporter sur les marchés étrangers plutôt que de l'écouler sur le territoire américain et aggraver encore plus le déficit de la balance commerciale des Etats-Unis. Plusieurs incitatifs seront mis en branle incessamment à cet effet pour encourager cette tendance comme par exemple un genre de remboursement selon les performances à l'exportation d'une partie de l'impôt sur le revenu. Ce changement dans l'application d'un principe qui faisait moins pratique courante depuis quelques années ralentit, selon le "manager", les demandes de PME pour la FTZ, le temps pour ces entreprises de se réajuster en conséquence.

Pour le "manager" de la FTZ #23 de Buffalo, la demande est légèrement moins forte pour la raison, pense-t-il, de l'attente des PME devant les résultats tangibles de l'accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis.

On suppose qu'avec cette libéralisation des échanges, les activités de la zone de Buffalo se faisant en grande partie avec le Canada, l'utilité et la popularité de la FTZ auprès des PME seraient moins évidentes. Les questions à ce sujet se posent moins pour les FTZ's situées sur les côtes du Pacifique et de l'Atlantique qui font plus affaire avec les marchés d'outre-mer.

Le principal avantage pour la PME lorsqu'elle utilise le concept de FTZ en est un d'amélioration du fonds de roulement (cash-flow). Les cinq "managers" sont unanimes. Les paiements de tarifs douaniers en étant différés aussi longtemps que la marchandise reste dans la zone font en sorte d'amener un élément de flexibilité dans la gestion de l'entreprise. L'amélioration du fonds de roulement représente une conséquence de l'utilisation de la zone beaucoup plus importante, toute proportion gardée pour la PME que pour la plus grande entreprise.

De plus, en utilisant la zone, la PME comme la grande entreprise peut prendre avantage des conditions du marché. Acheter sa marchandise à un temps propice durant l'année, acheter "off-season", entreposer sa marchandise et vendre lorsque le marché est meilleur.

Concernant l'attrait moins grand que pourrait avoir une constante diminution générale des tarifs douaniers par le Gatt, le "manager" de la FTZ #2 souligne et confirme effectivement cette éventualité mais n'y croit pas tellement et pense improbable la possibilité que soient complètement éliminés les tarifs douaniers sur tous les produits

existants dans les prochaines décennies. Toutefois, cette tendance de diminution générale des tarifs favorisera le commerce international, donc favorisera le volume d'opérations et d'activités des FTZ's même si l'épargne absolue sur les tarifs douaniers est moins forte. Actuellement l'avantage est peut-être une épargne de 10% de tarifs douaniers sur dix produits mais dans dix ans, ce sera peut-être une épargne de seulement 1% mais sur 100 produits.

Selon "les managers", la présence des FTZ's est là pour longtemps. Les PME se sont aperçues des avantages qu'elles pouvaient en retirer. Ce sont elles les principales utilisatrices du concept de FTZ's avec tout près de 2 000 entreprises. Sauf que depuis quelques années, on a d'yeux que pour les grandes entreprises et les "subzones". Le nombre a d'ailleurs décuplé entre 1979 et 1986 passant de 4 à 49 "subzones". (voir tableau 25).

A cause du nombre de PME encore largement supérieur au nombre de grandes entreprises composant les "subzones", on peut affirmer pour répondre à la question Q₇, "Les "FTZ's représentent-elles un fort attrait vis-à-vis les PME?", que cet attrait demeure effectivement élevé auprès des PME.

VERIFICATION DE L'INFLUENCE DE LA LOCALISATION D'UNE ZONE FRANCHE
SUR LE TYPE DE SECTEURS D'ACTIVITES ECONOMIQUES
RETROUVES DANS CELLE-CI

On s'est aperçu dans le tableau 6 (colonne #4) que pour l'ensemble des 50 FTZ's formant la sous-population, la très grande majorité regroupait un ensemble de produits des plus diversifiés. C'est donc dire que l'influence que peut avoir sur la zone franche sa localisation dans telle ou telle région des Etats-Unis ne m'apparaît pas significative quant au type de secteurs d'activités économiques qu'on retrouve dans celle-ci.

Concernant les cinq zones franches retenues, on peut s'apercevoir si on se réfère au tableau 14 que les activités économiques sont des plus diversifiées dans chacune des cinq zones. En effet, pour la zone #2 de Nouvelle-Orléans, les produits qu'on y retrouve figurent dans six des sept catégories de classification. Pour la zone #15 de Kansas-City, c'est cinq sur sept. Pour la zone #23 de Buffalo, c'est six sur sept tandis que pour la zone #45 de Portland, on retrouve une activité économique pour cinq catégories de produits sur sept. Il n'y a donc aucun lien vraiment significatif tiré de ces données qui nous permettrait de croire que la localisation d'une zone franche à tel endroit serait déterminante dans le type de secteurs d'activités économiques qu'on pourrait retrouver dans la zone, si on se fie bien sûr aux produits qui transitent dans les zones franches.

Ceci étant dit, on peut quand même faire ressortir des points intéressants au sujet de la localisation des zones franches et de leurs activités. En effet, les activités de la zone #23 de Buffalo dans ce périmètre important de manufacturiers automobiles nous

permettent de comprendre l'implication de la zone #23 dans le secteur automobile. On peut aussi comprendre que cette zone franche située à Buffalo reçoive dans la zone des marchandises en provenance essentiellement du Canada. La même chose pour la zone #45 de Portland sur la côte ouest qui a des produits qui transitent dans sa zone d'origine coréenne et taïwanaise. (voir tableau 19)

Toutefois, il n'y a pas non plus de différences marquantes entre les activités d'une zone comme celle de Kansas-City située à l'intérieur des terres américaines et les autres comme celles de Nouvelle-Orléans, Buffalo, Port Everglades et Portland qui bénéficient toutes d'un accès portuaire. On pourrait croire ainsi que vue la position géographique de la zone de Kansas-City, celle-ci verrait défiler un nombre important de produits américains tandis que les autres avec ouverture sur la mer verraient transiter dans leur zone des marchandises d'origine étrangère. Mais ce n'est pas le cas. La zone de Kansas-City, pas plus différente que les autres, accueille dans sa zone des produits en provenance entre autres de l'Allemagne de l'Ouest, du Japon et de la Thaïlande pour l'essentiel. (voir tableau 19)

C'est ainsi qu'on ne peut affirmer qu'il y a des différences profondes dans le type de secteurs d'activités économiques dépendant de la localisation de la zone franche. Ceci est en grande partie explicable par le fait que même en considérant qu'il existe une grande diversité de produits transitant dans la plupart des zones, l'activité même de ces zones en est bien souvent réduite à entreposer ou améliorer que très légèrement la marchandise entrant dans la zone. C'est cette fonction d'entreposage qui est commune

à l'ensemble des zones plutôt que la transformation ou les activités manufacturières qui ajouteraient de la valeur aux produits et qui pourraient ainsi permettre de différencier les activités d'une zone par rapport à une autre.

Les "subzones" quant à elles étant pour la plupart concentrées dans le secteur automobile et leur progression en nombre étant quand même un phénomène assez récent, il est difficile de dire s'il y a des différences dans leurs activités dues à leur localisation géographique. Tout ce qu'on peut dire pour le moment, c'est considérant que l'ensemble des zones franches est situé au centre, nord-est américain, cela a été favorable au développement de l'activité automobile dans les "subzones".

Tableau 14

Le type d'activités économiques des zones franches par groupes d'industries (78)

E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7
aliments et boissons, et tabac	café, cacao, sucre, farine, semences, et produits de l'industrie laitière	textile, habillement et articles d'habillement; papier et produits connexes; imprimerie; édition et services connexes	fabrication de machines, matériel de transport, aéronautique, matériel de construction	produits transformés des métaux et fabrication de produits en métal	construction, produits en plastique, produits de pétrole et de charbon, produits chimiques	produits métallurgiques, produits chimiques, produits de pétrole et de charbon, produits de construction
FTZ # 1	chimie et caoutchouc	boite de charbon	caoutchouc, appareils électriques	chimie, pétrole		produits métallurgiques, produits de pétrole
FTZ # 2	agrochimie	papier, papier	papier, machines à écrire, équipements de communication		produits chimiques agricoles	produits de construction
FTZ # 3	textile	habillement	habillement, pièces d'automobiles, articles d'habillement, vêtements, chaussures, vêtements de sport, machines à coudre, machines à tricoter, matériel de couture		produits chimiques	produits métallurgiques
FTZ # 4	aliments et boissons, et tabac	textile	habillement, machines à coudre, machines à tricoter, matériel de couture			produits métallurgiques
FTZ # 5	aliments et boissons, et tabac	textile	habillement, machines à coudre, machines à tricoter, matériel de couture			produits métallurgiques

La question Q₈ "La localisation géographique d'une FTZ a-t-elle une influence sur le type de secteurs d'activités économiques qu'on y retrouvera?", nous amène à affirmer en s'appuyant toujours sur les résultats obtenus qu'il n'y a pas d'influence causée par la localisation géographique exception faite des "subzones" situées pour la plupart à une localisation géographique favorable au développement du secteur automobile.

CONCLUSION

Cette recherche tentait de déterminer la contribution des zones franches à l'économie des Etats-Unis. Les interrogations posées concernant les objectifs secondaires de la recherche m'amènent ainsi aux réponses suivantes:

Premièrement, la contribution la plus importante des secteurs d'activités économiques auprès des zones franches américaines est celle de: "Fabrication de machines, matériel de transport et produits électriques". Plus précisément, les zones franches conventionnelles regroupent surtout les activités économiques ayant rapport aux pièces de télévision et à l'électronique tandis que pour les "subzones", les activités sont surtout concentrées dans les secteurs de pièces d'automobiles et du pétrole.

Deuxièmement, je peux dire que les exportations américaines augmentent grâce aux activités des FTZ's. Toutefois, ces dernières favorisent encore davantage les importations. Par conséquent, les FTZ's n'aident pas vraiment à améliorer le déficit de la balance commerciale américaine.

Troisièmement, la plupart des entreprises actives dans les zones franches sont des PME. La proportion est d'environ 95% pour les PME et 5% pour les grandes entreprises. Toutefois, au niveau de la valeur des marchandises transitant dans les FTZ's, la proportion est au contraire de 10% pour les PME et de 90% pour les grandes entreprises.

les PME utilisent ainsi davantage les zones franches que ne peuvent le faire les grandes entreprises.

Concernant la valeur ajoutée aux produits transitant dans les FTZ's, il a été démontré qu'il y a peu ou pas de valeur ajoutée dans les activités des PME et qu'il y a valeur ajoutée importante pour les grandes entreprises à cause, évidemment, de la nature d'assemblage des "subzones". On peut donc affirmer à l'intérieur des limites de la présente étude qu'il y ait une valeur ajoutée importante dans les FTZ's essentiellement à cause des activités des grandes entreprises localisées dans les "subzones" alors que les activités manufacturières des PME semblent plus limitées.

De plus, la structure des emplois pour les PME est peu sophistiquée puisqu'il est surtout question d'entreposage alors que pour les grandes entreprises, la structure des emplois est plus sophistiquée, considérant leurs activités de production ou d'assemblage. Pour les PME ou les grandes entreprises dans les FTZ's, l'usage de la main-d'oeuvre est plus forte que l'usage de la machine et les grandes entreprises étant essentiellement concentrées dans les "subzones" englobent la majorité des emplois des FTZ's.

Quatrièmement, l'attraction du concept de FTZ's auprès des PME reste importante puisque ces dernières sont présentes dans les zones franches dans une proportion de 95%. Sauf que depuis quelques années, ce sont les grandes entreprises qui progressent le plus en nombre grâce à l'intérêt grandissant qu'on porte aux "subzones". En effet,

il y avait dix fois plus de "subzones" en 1986 comparativement à 1979 alors que pendant cette même période, on ne créait que trois fois plus de zones franches conventionnelles.

Cinquièmement, l'analyse des résultats ne me permet pas de croire à un rapport entre la localisation de la zone et le type de secteurs d'activités économiques qu'on peut retrouver dans les FTZ's, exception faite toutefois des "subzones" essentiellement localisées dans les activités de montage d'automobiles qui sont situées au centre, nord-est américain, là où plusieurs compagnies d'automobiles sont déjà installées.

Finalement, un des principaux avantages pour la PME lorsqu'elle utilise le concept de zones franches en est un d'amélioration du fonds de roulement. Le paiement des douanes étant différé tant que la marchandise demeure dans la zone, cela amène une flexibilité dans la gestion de l'entreprise. De plus, en utilisant la zone franche, les entreprises peuvent prendre avantage des conditions du marché; c'est-à-dire acheter la marchandise en saison morte, l'entreposer et la vendre lorsque le marché est meilleur.

De ce portrait des zones franches américaines, un trait précis se dessine et fait référence au but même d'un réseau de zones franches. L'objectif premier de la création des FTZ's consistait à libéraliser d'une nouvelle manière les activités d'échanges internationaux afin de réduire le déficit de la balance commerciale américaine tout en créant des emplois. Toutefois, les résultats afin d'améliorer la balance commerciale américaine semblent décevants. Cela aura peut-être comme conséquence de mettre en cause la progression des FTZ's ou cautionnera peut-être davantage le mouvement de

ceux qui veulent des zones franches s'intégrant vraiment à des activités d'exportation plutôt que de "distribution" en territoire américain.

Les résultats et conclusions auxquels j'en arrive sur le concept des zones franches s'appuient sur des données qui demeurent jusqu'à aujourd'hui très parcellaires. Le concept de zones franches en pays industrialisés fait référence à une expérience et une histoire presque encore balbutiante. C'est pourquoi il m'apparaît important de signifier les limites de l'étendue des conclusions de la présente recherche.

Cette recherche me permet donc, à l'intérieur de ses limites, de mieux connaître la contribution des zones franches américaines à l'économie des Etats-Unis dans le cadre que je m'étais fixé. Ceci étant fait, de nombreuses autres questions peuvent maintenant se poser sur le concept de zones franches. Des questions qui pourraient prendre l'allure de nouveaux et multiples sujets de recherche. Entre autres concernant les zones franches ailleurs dans le monde, les raisons pour lesquelles on ne retrouve pas de réseau de zones franches au Canada, la comparaison entre les zones franches et d'autres moyens pour favoriser le commerce international, le comportement des entreprises mêmes dans les zones franches, les raisons expliquant pourquoi les PME n'utilisent pas les FTZ's en fonction d'activités plus sophistiquées plutôt que le simple entreposage. Maintenant, à d'autres d'explorer de nouvelles avenues sur le concept de zones franches et ainsi, en intensifier son éclairage.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES & NOTES

- (1) *Pris de U.S. FTZ's Contribute to Economic Activity. National Association of Foreign-Trade Zones. Washington, 1985, p.4.*
- (2) *Un retour à l'histoire des échanges économiques tiré de Allais, Maurice. La libéralisation des relations économiques internationales. Ed. Gauthier-Villars, Paris, 1972, p. 9.*
- (3) *Pensée d'Adam Smith prise dans Lindert, Peter H. & Kindleberger, Charles P. Economie internationale. 7e édition, Economica, Paris, 1983, p. 19 et dans Smith, Adam, The wealth of Nations. Vol. II, R.D. Irwin, Inc. USA, 1963 (1776), p. 50.*
- (4) *Idée générale prise dans Prissert, Pierre & Piquenal, Alain. Stratégie et économie des échanges internationaux. Ed. La Revue Banque, Paris, 1982, p. 11.*
- (5) *Citation tirée de Allais, Maurice. Op. Cit., p. 1.*
- (6) *Affirmation de Allais, Maurice. Op. Cit.*
- (7) *Pris dans Allais, Maurice. Op. Cit., p. 10.*
- (8) *Idem, p. 2.*
- (9) *Pris de Diamond, Walter H. & Diamond, Dorothy B. Tax-free trades zones of the world. M. Bender, New-York, 1986.*
- (10) *Difficulté de définir la réglementation par Schultz, Richard & Alexandroff, Alan. La réglementation économique et le système fédéral. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1986, p. 3.*
- (11) *Définition de la réglementation prise dans Bernier, Ivan & Lajoie, Andrée. Les règlements, les sociétés d'Etat et les tribunaux administratifs. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1986, p. 123.*
- (12) *Idem, p. 95.*
- (13) *Raisons d'être de la réglementation selon le Conseil économique du Canada. Rationalisation de la réglementation publique. Rapport provisoire du Conseil économique du Canada, Novembre 1979, p. 9.*
- (14) *Tiré de Bernier, Ivan & Lajoie, Andrée. Op. Cit., p. 95.*

- (15) *Pris du Conseil économique du Canada. Op. Cit., p. 23.*
- (16) *Idem*
- (17) *Pris dans Bernier, Ivan & Lajoie, Andrée. Op. Cit.*
- (18) *Propos provenant de Grubel, Herbert G. Free market zones. 1, Fraser Institute, Vancouver, 1983.*
- (19) *Citation de Grubel, Herbert. Op. Cit., p. 42.*
- (20) *Explication de la théorie du commerce international de Ricardo donnée par Harris, Richard G. Le commerce, la politique industrielle et la concurrence internationale. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1985, p. 22.*
- (21) *Tiré de Caves, R. & Jones, R. Economie internationale: Le commerce. Ed. Armand Colin, Paris, 1981, p. 93.*
- (22) *Pris de Harris, Richard G. Op. Cit., p. 22.*
- (23) *Explications présentées par Byé, Maurice. Relations économiques internationales: échanges internationaux. Ed. Dalloz, Paris, 1977, p. 177.*
- (24) *Provenant de Harris, Richard G. Op. Cit., p. 24.*
- (25) *Citation tirée de Byé, Maurice. Op. Cit., p. 188.*
- (26) *Pris dans Shearer, Ronald A. Le régionalisme et la politique en matière de commerce international. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Volume 11, Ottawa, 1985, p. 386.*
- (27) *Graphique et explications provenant de Caves, R. & Jones, R. Op. Cit., p. 225.*
- (28) *Idem, p. 237*
- (29) *Pris dans Allais, Maurice. Op. Cit., p. 18*
- (30) *Informations sur le GATT provenant de Stone, Frank. Canada, the GATT and the International trade system. L'Institut de recherches politiques, Montréal, 1984, p. XVII.*
- (31) *Citation de Stone, Frank. Op. Cit., p. XVII.*
- (32) *Balance des paiements: Etat annuel des transactions économiques internationales d'un pays comprenant le compte courant (Balance commerciale) et le compte des opérations en capital.*
- (33) *Pris dans Caves, R. & Jones, R. Op. Cit., p. 241.*

- (34) Donnée provenant du Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Volume 1, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1985, p. 307 & de Statistiques financières internationales (Annuaire 1987) F.M.I. Washington D.C., volume XL, p. 116.
- (35) Pris dans Stone, Frank. Op. Cit., p. XIX.
- (36) Tiré de Webb, Michael C. & Zacher, Mark W. Le commerce canadien d'exportation dans un monde en évolution. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Volume 28, Ottawa, 1985, p. 129.
- (37) Principe de non-discrimination par le GATT expliqué par Boonekamp, Clement F.J. La limitation volontaire des exportations. Finances & Développement, Décembre 1987, p. 5.
- (38) Pris dans le Volume 1 du Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Op. Cit., p. 316.
- (39) Définition de Widdifield, John. US Business still are neglecting to take advantage of benefits of Foreign Trade Zones. Marketing News, Volume 17, #26, Décembre 1983, p. 7.
- (40) Définition de Dulaney, Tom. They don't call them "Foreign Trade Zone" for nothing. Distribution, Vol. 79, #10, Octobre 1980, p. 92.
- (41) Définition de McDaniel, William R. & Kossack, Edgar W. The financial benefits to users of Foreign Trade Zones. Columbia journal of world business, Volume 18, #3, Automne 1983, p. 16.
- (42) Supplément de définition de Basile, Antoine & Germidis, Dimitri. Investir dans les zones franches industrielles d'exportations. Centre de développement de L'OCDE, Paris, 1984, p. 25.
- (43) Définition de PME provenant de Peterson, Rein. Petites et moyennes entreprises: pour une économie équilibrée. Le cercle du livre de France Ltée, Montréal, 1978, p. 78.
- (44) Pris de Lota, Gerd-Peter. How to use Free & Foreign Trade Zones. Credit & Financial Management, volume 83, #1, Janvier 1981, p. 29.
- (45) Idem
- (46) Tiré de Diamond, Walter H. & Diamond, Dorothy B. Op. Cit.
- (47) Informations et estimations prises dans Diamond, Walter H. & Diamond, Dorothy

- B. Tax-free trades zones of the world*. M. Bender, New-York, 1986, p. XXXV ainsi que dans le 46th annual report of the Foreign trade zones board to the Congress of the United States. for the fiscal year ended September 30th, 1984. Department of Commerce, Washington, 1987. (estimation récente du nombre d'emplois sur feuille séparée au rapport).
- (48) Tiré de Weiss, Julian. Convenient International Commerce. Managing #3, 1982, p. 27.
- (49) Tiré de Weiss, Julian. Economic zones: Can they remain viable? Managing #2, 1984, p. 21.
- (50) Effet multiplicateur selon Weiss, Julian. (1982). Op. Cit., p. 29.
- (51) Pris de Jayawardena, D.L.U. Free trade zones. Journal of World Trade Law (UK), Volume 17, #5, Septembre/Octobre 1983, p. 429.
- (52) Voir Da Ponte Jr., John J. United States Foreign-trade zones: Adapting to time and space. The Maritime Lawyer, Volume V, #2, Automne 1980, p. 201.
- (53) Voir Da Ponte Jr., John J. Foreign-trade zones and exports. American Import Export Bulletin, Avril 1978, 2 pages (sans pagination).
- (54) Pris dans Weiss, Julian (1984). Op. Cit., p. 21.
- (55) Tiré de Glover, Tony. Chancellor adds to lure of enterprise zones. Accountancy (UK), vol. 95, #1090, Juin 1984, p. 80.
- (56) Pris dans Russ, Dave. Foreign trade zones: they're no just for exporting.... H & SM, Février 1984, p. 44.
- (57) Selon Diamond, Walter H. & Diamond, Dorothy B. Op. Cit., p. XI III.
- (58) Voir Da Ponte Jr., John J. (1980). Op. Cit., p. 206.
- (59) Selon Diamond, Walter H. & Diamond Dorothy B. Op. Cit., p. XXIV.
- (60) Cash flow: C'est ce qu'on appelle en français "le fonds de roulement". C'est-à-dire l'excédent de l'actif à court terme sur le passif à court terme. Cela permet à l'entreprise, lorsque le fonds de roulement est favorable, de rencontrer ses obligations financières à court terme.
- (61) Selon toujours Diamond, Walter H. & Diamond Dorothy B. Op. Cit., p. XXIV.
- (62) Pris dans McDaniel, William R. & Kossack, Edgar W. Op. Cit., p. 34.
- (63) Tiré de Dulaney, Tom. Op. Cit., p. 92.
- (64) Idem

- (65) Voir Cumming, F. Jay & Ruhter, Wayne E. Recent developments in Foreign trade zone activity. Baylor Business Studies, Volume 11, #1, Février/Mars/Avril 1980, p. 20.
- (66) Voir Russ, Dave. Op. Cit., p. 44.
- (67) Voir Robinson, Jeffrey. Next best thing to heaven:: the lure of Foreign trade zone. Barron's, Volume 63, #25, Juin 1983, p. 18.
- (68) Expression provenant de Dulaney, Tom. Op. Cit., p. 94.
- (69) Tiré de Da Ponte Jr., John J. Foreign-trade zones: Adapting to contemporary business needs. Area Development, Août 1983, 2 pages. (sans pagination).
- (70) Il faut dire que ces rapports annuels sur les FTZ's prennent plusieurs années avant d'être rendus publics. En exemple, le 46^e rapport ne fut disponible qu'en 1987. La même situation se répétait avec le 45^e rapport annuel qui n'est paru qu'en 1986. Je m'en suis tenu aux rapports annuels les plus récents en délaissant ainsi la possibilité d'utiliser les rapports annuels des années 82-81-80... Je les considérais moins utiles.
- (71) Un des détails importants dont je devais tenir compte était de faire une traduction du questionnaire la plus fidèle possible de la version française à la version anglaise.
- (72) Par la suite, je menais les entrevues par la voie du téléphone et le tout était soigneusement enregistré par deux appareils, afin d'avoir l'assurance de la bonne réception de l'entretien si jamais un des deux appareils me faisait défaut.
- (73) Informations présentées dans le tableau proviennent du 45th annual report of the Foreign Trade zones Board to the Congress of the United States. For the fiscal year ended September 30th, 1983. Department of Commerce, Washington, 1986.
- (74) Le critère de sélection le plus essentiel est évidemment celui de la volonté des "managers" à répondre au questionnaire.
- (75) La délimitation des Etats-Unis en quatre régions (ouest, centre, nord-est, sud centre-est) est une initiative personnelle selon l'équilibre de la répartition des FTZ's sur le territoire américain.
- (76) Acre: C'est une mesure de superficie agraire valant 4 046.85 mètres carrés.
- (77) Pris du 45th annual report. Op. Cit., p. 81.
- (78) Tableau possible grâce aux informations du 45th annual report. Op. Cit.
- (79) Idem
- (80) Pris dans le 46th annual report of the Foreign Trade zones Board to the Congress

of the United States. For the fiscal year ended September 30th, 1984. Department of Commerce, Washington, 1987, p. 5.

- (81) *Tableau rendu possible grâce aux informations du 45th annual report. Op. Cit., pp. 14-58-83-87 et 150.*
- (82) *Pris du 46th annual report. Op. Cit., p. 19-20.*
- (83) *Tableau rendu possible grâce aux informations du 45th annual report. Op. Cit., pp. 15-58-59-83-84-87 et 151.*
- (84) *Tiré du 46th annual report. Op. Cit., p. 21.*
- (85) *Idem*
- (86) *Pris dans le 46th annual report. Op. Cit., avec en plus des données plus récentes sur feuille séparée pour 1985 et 1986.*
- (87) *Informations souvent approximatives du nombre de PME à cause de la nature de leurs activités qui sont soit permanentes ou temporaires. D'où la difficulté de fixer un nombre précis.*
- (88) *Données récentes sur feuille séparée du 46th annual report. Op. Cit.*
- (89) *La question se posait puisqu'en Angleterre, plusieurs zones franches de l'endroit éliminaient presque toute entrave aux opérations des entreprises pour qu'elles puissent produire aux coûts les plus bas possibles. Cela présupposait une flexibilité totale de la main d'oeuvre au niveau notamment des conditions de travail qui s'en trouvaient fortement diminuées.*
- (90) *Pris dans les 46th annual report. Op. Cit., avec en plus des données plus récentes sur feuille séparée pour 1985 et 1986 et projection établie selon la tendance par l'auteur.*
- (91) *Pris dans le 46th annual report. Op. Cit., avec en plus des données plus récentes sur feuille séparée pour 1985 et 1986.*

annexe



IDENTIFICATION DES FOREIGN TRADE ZONES
RETENUES FORMANT LA SOUS-POPULATION

FTZ # 1	New-York	#33	Pittsburgh
# 2	Nouvelle-Orleans	#34	Niagara County
# 3	San Francisco	#35	Philadelphie
# 5	Seattle	#36	Galveston
# 8	Toledo	#37	Orange County
# 9	Honolulu	#38	Spartanburg
#12	McAllen	#39	Dallas
#14	Little Rock	#40	Cleveland
#15	Kansas-City (M)	#41	Milwaukee
#17	Kansas-City (K)	#42	Orlando
#18	San Jose	#43	Battle Creek
#19	Omaha	#45	Portland (O)
#20	Suffolk	#49	Newark
#21	Dorchester County	#50	Long Beach
#22	Chicago	#56	Oakland
#23	Buffalo	#57	Mecklenburg
#24	Pittston	#58	Bangor
#25	Port Everglades	#62	Brownsville
#26	Shenandoah	#65	Panama City
#27	Boston	#66	Wilmington
#28	New Bedford	#67	Morehead City
#29	Louisville	#68	El Paso
#30	Salt Lake City	#72	Indianapolis
#31	Granite City	#74	Baltimore
#32	Miami	#75	Phoenix

IDENTIFICATION DES CINQ FOREIGN TRADE ZONES
FORMANT L'ECHANTILLON

FTZ # 2 de la Nouvelle-Orléans (Louisiane)

FTZ #15 de Kansas-City (Missouri)

FTZ #23 de Buffalo (New-York)

FTZ #25 de Port Everglades (Floride)

FTZ #45 de Portland (Oregon)

IDENTIFICATION DES FOREIGN TRADE ZONES (1987)

Zone No. 1, New-York City
Brooklyn Navy Yard, Bldg 77
Brooklyn
N.Y. 11205

Zone No. 2, New-Orleans
P.O. Box 60046
New-Orleans
LA 70160

Zone No. 3, San Francisco
Pier 23
San Francisco
CA 94111

Zone No. 5, Seattle
P.O. Box 1209
Seattle
Washington 98111

Zone No. 7, Mayaguez, Puerto-Rico
G.P.O. Box 2350
San Juan
P.R. 00936

Zone No. 8, Toledo
One Maritime Plaza
Toledo
OH 43604-1866

Zone No. 9, Honolulu
Pier 2
Honolulu
Hawaii 96813

Zone No. 12, McAllen, Texas
6401 S. 33rd Street
McAllen
Texas 78501

- Zone No. 14, Little Rock
7500 Lindsey Rd.
Little Rock
Arkansas 72206
- Zone No. 15, Kansas City, Missouri
120 W. 12th St., suite 650
Kansas City
MO 64105
- Zone No. 16, Sault Ste-Marie, Michigan
1301 W. Easterday
Sault Ste-Marie
MI 49783
- Zone No. 17, Kansas City, Kansas
120 W. 12th St., Suite 650
Kansas
MO 64105
- Zone No. 18, San Jose, California
801 North First St., Rm. 408
City Hall, San Jose
CA 95110
- Zone No. 19, Omaha
Omaha-Douglas Civic Center
1819 Farnam St., Rm. 701
Omaha
NE 68183
- Zone No. 20, Suffolk, Virginia
600 World Trade Center
Norfolk
VA 23510
- Zone No. 21, Dorchester County, S.C.
2725 W. 5th North St.,
Summerville
S.C. 29483

Zone No. 22, Chicago

12700 Butler Drive
Lake Calumet Harbor
Chicago
IL 60633

Zone No. 23, Buffalo

Erie County Industrial Development Agency,
Suite 300, Liberty Bldg.,
424 Main St.
Buffalo
New-York 14202

Zone No. 24, Pittston, Pennsylvania

1151 Oak Street
Pittston
PA 18640-3795

Zone No. 25, Port Everglades, Florida

P.O. Box 13136
Port Everglades
FL 33316

Zone No. 26, Shenandoah, Georgia

230 Peachtree St., N.W., P.O. Box 1776
Atlanta
GA 30301

Zone No. 27, Boston

10 Park Plaza
Boston
MA 02116

Zone No. 28, New Bedford, Massachusetts

Mayor's Office of Community Development
133 William St., Rm. 215
New Bedford
MA 02740

Zone No. 29, *Louisville*

Riverport Authority
6219 Can Run Road
Louisville
KY 40258

Zone No. 30, *Salt Lake City*

285 West North Pemple, Suite 200
Salt Lake City
UT 84103

Zone No. 31, *Granite City, Illinois*

2801 Rock Road
Granite City
IL 62040

Zone No. 32, *Miami*

1601 Biscayne Blvd.
Miami
FL 33132

Zone No. 33, *Pittsburgh*

Suite 1220, Frick Building
Pittsburgh
PA 15219

Zone No. 34, *Niagara County, New-York*

County Office Bldg
59 Park Ave.
Lockport
NY 14094

Zone No. 35, *Philadelphia*

1020 Public Ledger Bldg.
6th & Chestnut Streets
Philadelphia
PA 19106

Zone No. 36, Galveston

Galveston Wharves
P.O. Box 328
Galveston
TX 77550

Zone No. 37, Orange County, New-York

P.O. Box 6147, Stewart Airport
Newburgh
NY 12550

Zone No. 38, Spartanburg County, S.C.

2725 W. 5th North St.
Summerville
S.C. 29483

Zone No. 39, Dallas/Fort Worth

P.O. Drawer DFW
Dallas/Fort Worth Airport
TX 75261

Zone No. 40, Cleveland

101 Erieside Avenue
Cleveland
Ohio 44114

Zone No. 41, Milwaukee

2150 E. College Avenue
Cudahy
WI 53110

Zone No. 42, Orlando

4101 East 9th Street
Orlando
FL 32812

Zone No. 43, Battle Creek, Michigan

P.O. Box 1438
Battle Creek
MI 49016

Zone No. 44, Morris County, N.J.
Office of Int'l Trade
744 Broad St.
Newark
N.J. 07102

Zone No. 45, Portland, Oregon
P.O. Box 3529
Portland
OR 97208

Zone No. 46, Cincinnati
120 W. 5th Street
Cincinnati
OH 45202

Zone No. 47, Cambell County, Kentucky
120 W. 5th Street
Cincinnati
OH 45202

Zone No. 48, Tucson, Arizona
San Xavier Development Authority, P.O. Box 11246
Mission Station
AR 85734

Zone No. 49, Newark/Elizabeth, New Jersey
One World Trade Center, Rm. 64 West
New-York
NY 10048

Zone No. 50, Long Beach, California
P.O. Box 570
Long Beach
CA 90801-0570

Zone No. 51, Duluth, Minnesota
1200 Port Terminal Drive, P.O. Box 8677
Duluth
MN 55808

Zone No. 52, Suffolk County, New-York
1 Trade Zone Drive
Ronkonkoma
N.Y. 11779

Zone No. 53, Rogers County, Oklahoma
Tulsa Port of Catoosa
5350 Cimarron Road
Catoosa
OK 74105

Zone No. 54, Clinton County, New-York
P.O. Box 19
Plattsburgh
NY 12901

Zone No. 55, Burlington, Vermont
P.O. Box 786
Burlington
VT 05402

Zone No. 56, Oakland, California
633 Hegenberger Rd
Oakland
CA 94621

Zone No. 57, Mecklenburg County, N.C.
P.O. Box 7123
Charlotte
N.C. 28217

Zone No. 58, Bangor, Maine
Economic Dept., City Hall
Bangor
Maine 04401

Zone No. 59, Lincoln, Nebraska
1221 North Street, Suite 606
Lincoln
NE 68508

Zone No. 60, Nogales, Arizona
3450 Tucson-Nogales Highway
Nogales
AR 85621

Zone No. 61, San Juan, Puerto Rico
G.P.O. Box 4943
San Juan
PR 00936

Zone No. 62, Brownsville, Texas
P.O. Box 3070
Brownsville
TX 78520

Zone No. 63, Prince George's County, Maryland
The Collington Center
16201 Trade Zone Ave, Ste 104
Upper Marlboro
MD 20772

Zone No. 64, Jacksonville, Florida
P.O. Box 3005
Jacksonville
FL 32206

Zone No. 65, Panama City, Florida
P.O. Box 15095
Panama City
FL 32406

Zone No. 66, Wilmington, North Carolina
2202 Burnett Blvd.
Wilmington
N.C. 28402

Zone No. 67, Morehead City, North Carolina
2202 Burnett Blvd.
Wilmington
N.C. 28402

Zone No. 68, El Paso, Texas

El Paso international Airport
El Paso
TX 79925

Zone No. 70, Detroit

100 Renaissance Ctr., Suite 2020
Detroit
MI 48243

Zone No. 71, Windsor Locks, Connecticut

Windsor Locks Town Office Building
50 Church Street, P.O. Box L.
Windsor Locks
Connecticut 06096

Zone No. 72, Indianapolis

48 Monument Circle
Indianapolis
IN 46204
David P. Bennett (317) 236-6246

Zone No. 73, Baltimore/Washington Int'l Airport

P.O. Box 28673
BWI Airport
MD 21240

Zone No. 74, Baltimore

c/o Baltimore Economic Development Corp.
36 South Charles St.
Baltimore
MD 21201

Zone No. 75, Phoenix

Community & Economic Dev. Adm., Suite D
920 E. Madison St.
Phoenix
AZ 85034

Zone No. 76, Bridgeport, Connecticut

City Hall
45 Lyon Terrace
Bridgeport
CT 06604

Zone No. 77, Memphis

P.O. Box 13286
Memphis
TN 38113

Zone No. 78, Nashville

172 Second Ave. North, Ste. 212
Nashville
TN 37201

Zone No. 79, Tampa

Office of Urban Dev.
City Hall
315 E. Kennedy Blvd.
Tampa
FL 33602

Zone No. 80, San Antonio

P.O. Box 9066
San Antonio
TX 78285

Zone No. 81, Portsmouth, New Hampshire

555 Market Street, P.O. Box 506
Portsmouth
NH 03801

Zone No. 82, Mobile

Bldg. 11, Brookley Complex
Mobile
AL 36615
Dan Dupont (205) 438-7334

Zone No. 83, *Huntsville, Alabama*
Authority, P.O. Box 6006
Huntsville
AL 35806

Zone No. 84, *Harris County, Texas*
P.O. Box 2562
Houston
TX 77252

Zone No. 85, *Everett, Washington*
c/o Economic Development Partnership For Washishton
18000 Pacific Highway South, Suite 400
Seattle
WA 98188

Zone No. 86, *Tacoma, Washington*
c/o Economic Development Partnership for Washington
18000 Pacific highway South, Suite 400
Seattle
WA 98188

Zone No. 87, *Lake Charles, Louisiana*
P.O. Box AAA
Lake Charles
LA 70602

Zone No. 88, *Great Falls, Montana*
P.O. Box 1273
Great Falls
MT 59403

Zone No. 89, *Clark County, Nevada*
3900 Paradise Road, Suite 155
Las Vegas
NV 89109

Zone No. 90, *Onondaga, New-York*
c/o Greater Syracuse Chamber of Commerce
100 E. Onondaga Street
Syracuse
NY 13202

Zone No. 91, Newport, Vermont
44 Main Street
St. Johnsbury
VT 05819

Zone No. 92, Harrison County, Mississippi
3825 Ridgewood Rd.
Jackson
MS 39211-6453

Zone No. 93, Raleigh/Durham, North Carolina
100 Park Drive, P.O. Box 12276
Research Triangle Park
NC 27709

Zone No. 94, Laredo, Texas
518 Flightline, Bulding #132
Laredo
TX 78041

Zone No. 95, Starr County, Texas
P.O. Drawer H.
Rio Grande City
TX 78582

Zone No. 96, Eagle Pass, Texas
P.O. Box C.
City Manager's Office
Eagle Pass
TX 78852

Zone No. 97, Del Rio, Texas
City Manager's Office, P.O. Drawer DD
Del Rio
TX 78840

Zone No. 98, Birmingham, Alabama
Mayor's office, City of Birmingham
Birmingham City Hall
Birmingham
AL 35203

Zone No. 99, *Wilmington, Delaware*
Delaware Development Office
Dover
DE 19901

Zone No. 100, *Dayton, Ohio*
1880 Kettering Tower
Dayton
OH 45423-1880

Zone No. 101, *Clinton County, Ohio*
145 Hunter Drive
Wilmington
OH 45177

Zone No. 102, *St. Louis*
130 South Bemiston
Clayton
MO 63105

Zone No. 103, *Grand Forks, North Dakota*
P.O. Box 1177
204 North 3rd,
Grand Forks
N.D. 58201

Zone No. 104, *Savannah, Georgia*
P.O. Box 2723
Savannah
GA 31402-2723

Zone No. 105, *Providence and North Kingstown, Rhode Island*
7 Jackson Walkway
Providence
R.I. 02903

Zone No. 106, *Oklahoma City, Oklahoma*
Community Dev. Dept.
200 N. Walker, 4th Floor
Oklahoma City
OK 73102

Zone No. 107, Des Moines, Iowa
10400 Hickman Rd.
Des Moines
IA 50322

Zone No. 108, Valdez, Alaska
Port of Valdez
200 S.W. Market St., Suite 985
Portland
OR 97201-5713

Zone No. 109, Watertown, New-York
c/o Jefferson Industrial Dev. Agency
175 Arsenal St.
Watertown
N.Y. 13601

Zone No. 110, Albuquerque, New Mexico
1617 Broadway N.E., P.O. Box 26928
Albuquerque
NM 87125

Zone No. 111, JFK Int'l Airport, New-York
Kennedy Int'l Airport, Business Adm. Div., Bldg. 141
Jamaica
N.Y. 11430

Zone No. 112, Colorado Springs, Colorado
4675 Aerospace Boulevard
Colorado Springs
CO 80925

Zone No. 113, Ellis County, Texas
100 Center Drive
Midlothian
TX 76065

Zone No. 114, Peoria, Illinois
230 S.W. Adams
Peoria
IL 61602

Zone No. 115, Beaumont, Texas

M-Bank Port Arthur
8200 Hwy. 69, Suite 403
Port Arthur
TX 77640

Zone No. 116, Port Arthur, Texas

M-Bank Port Arthur
8200 Hwy. 69, Suite 403
Port Arthur
TX 77640

Zone No. 117, Orange, Texas

M-Bank Port Arthur
8200 Hwy. 69, Suite 403
Port Arthur
TX 77640

Zone No. 118, Ogdensburg, New-York

Ogdensburg
N.Y. 13669

Zone No. 119, Minneapolis-St. Paul, Minnesota

c/o MCDA
331 Second Ave. S., Suite 600, Midland Square Bldg.
Minneapolis
MN 55401

Zone No. 120, Cowlitz County, Washington

1338 Commerce, Suite 211
Longview
WA 98632

Zone No. 121, Albany, New-York

214 Canal Square, 2nd Floor
Schenectady
N.Y. 12305

Zone No. 122, Corpus Christi, Texas

P.O. Box 1541
Corpus Christi
TX 78403

Zone No. 123, Denver, Colorado

5401 Oswego St., P.O. Box 39108
Denver
CO 80239

Zone No. 124, Gramercy, Louisiana

P.O. Drawer K.
La Place
LA 70068-1109

Zone No. 125, South Bend, Indiana

2741 N. Foundation Dr
South Bend
IN 46634-1877

Zone No. 126, Sparks, Nevada

P.O. Box 11710
Reno
NV 89510

Zone No. 127, West Columbia, South Carolina

3000 Aviation Way,
W. Columbia
S.C. 29169-2190

Zone No. 128, Whatcom County, Washington

2616, Kwina
Bellingham
WA 98266

Zone No. 129, Bellingham, Washington

P.O. Box 1737
Bellingham
WA 98227-1737

Zone No. 130, Blaine, Washington

P.O. Box 1737
Bellingham
WA 98227-1737

Zone No. 131, Sumas, Washington

P.O. Box 1737
Bellingham
WA 98227-1737

Zone No. 132, Coos County, Oregon

Oregon Int'l. Port of Coos Bay, Port Bldg.,
Front & Market St.
Coos Bay
OR 97420

Zone No. 133, Quad-City, Iowa/Illinois

First National Bank of the Quad-Cities, Suite 406
Quad-City
IL 61201

Zone No. 134, Chattanooga, Tennessee

1001 market Street
Chattanooga
TN 37402

Zone No. 135, Palm Beach County, Florida

P.O. Box 761
Palm Beach
FL 33480

Zone No. 136, Brevard County, Florida

P.O. Box 267
Port Canaveral Station
Cape Canaveral
FL 32920

Zone No. 137, Washington Dulles Int'l Airport, Virginia

P.O. Box 17349
Washington Dulles Int'l Airport
Washington
D.C. 20041

Zone No. 138, Franklin County, Ohio

375 South High Street, 17th Floor
Columbus
OH 43215

Zone No. 139, Sierra Vista, Arizona

P.O. Box 2380

Sierra Vista

AZ 85636

Zone No. 140, Flint, Michigan

Bishop International Airport

G-3425 West Bristol Road

Flint

MI 48507

Zone No. 141, Monroe County, New-York

55 St. Paul Street

Rochester

N.Y. 14604

annexe

II

Questionnaire on the Foreign Trade Zone

A) QUESTIONS FOR IDENTIFICATION OF THE FOREIGN TRADE ZONE AND ITS MANAGER

- 1) *For how many years has the Foreign Trade Zone been active?*
- 2) *For how many years has it been your responsibility?*
- 3) *Is the Foreign Trade Zone situated near an international mode of transportation?*
If yes, which kind? (port, airport, etc.)
- 4) *What is the approximate distance from the Foreign Trade Zone to this mode of transportation?*
- 5) *What are the dimensions of the zone?*
- 6) *What is the proportion of occupied space versus unoccupied space?*
- 7) *What are roughly the objectives of the Foreign Trade Zone?*
- 8) *What are the criterion of admissibility in the zone for the enterprise?*
- 9) *What is the rent of land in the Foreign Trade Zone?*
- 10) *What are the main reasons that motivated the creation of the Foreign Trade Zone?*
- 11) *Why the actual site instead of another?*

*B) IDENTIFICATION OF THE ECONOMIC ACTIVITIES ATTRACTED BY THE
FOREIGN TRADE ZONE*

- 12) *What are the economic activities found in the Foreign Trade Zone? Electronics? Textile? etc.*
- 13) *What are the economic activities that, according to you, would gain in using the Foreign Trade Zone? Why?*
- 14) *What are the tendencies arising in the use of the zone in relation to new fields of activity?*
- 15) *What are the economic activities least likely to use the Foreign Trade Zone?*
- 16) *Is the specific activity of the zone to:*
- *assemble?*
 - *retransform?*
 - *recycle?*
 - *expose?*
 - *other?*
- 17) *What are, according to you, by order of importance, the economic activities that have the best productivity?*

*C) THE DIMENSION OF THE ENTERPRISES THAT ARE IMPLANTED IN THE
FOREIGN TRADE ZONE*

- 18) *What is the proportion of small or medium enterprises versus the big enterprises in the Foreign Trade Zone?*
- 19) *How many small or medium enterprises are there with a number of employees inferior to 500?*

20) *What is roughly the value of the production of the big enterprises versus those of the small enterprises?*

*D) VERIFICATION OF THE INFLUENCE OF THE FOREIGN TRADE ZONES
ON EMPLOYMENT STRUCTURES*

21) *What are the economic activities of the Foreign Trade Zone that demand more capital than labour?*

22) *What are the economic activities of the Foreign Trade Zone that demand more labour than capital?*

23) *Does the big enterprise use more the capital or the labour, in all proportion?*

24) *Does the small enterprise use more the capital or the labour?*

E) THE IMPACT OF THE FOREIGN TRADE ZONES ON JOB CREATION

25) *What is the number of jobs in the Foreign Trade Zone?*

26) *How are they divided between the big and the small enterprises?*

27) *What are the type of jobs?*

- *specialized?*
- *non-specialized?*
- *technical?*
- *professional?*
- *full time?*

- *part time?*

- *other?*

28) *What is the duration of the jobs?*

- *seasonal?*

- *permanent?*

29) *Is there a difference in the regulations of the employees in the zone as opposed to those outside the zone? Is there a difference in their working conditions? What difference?*

**F) THE IMPACT OF FOREIGN TRADE ZONES IN TERMS OF PRODUCTION
(INCOME)**

30) *Roughly tell me if value is really added to the product that enters the zone until it comes out?*

31) *What is the average percentage of value added to the product from the moment it enters the zone to the moment it exits?*

32) *What is the average value added by the economic activities of the Foreign Trade Zone?*

33) *What is the average value added by the economic activities of the big enterprise?*

34) *What is the average value added to the zone by the small and medium enterprises?*

G) *POPULARITY OF THE FOREIGN TRADE ZONE AMONG THE SMALL ENTERPRISES*

- 35) *How many small enterprises with a number of employees inferior to 500 are there?*
- 36) *Is the demand by small or medium enterprises to settle in the zone strong or weak?*
- 37) *What are the usual reasons for the small or medium enterprises to settle in the zone?*
- 38) *In a global point of view, does the zone serve more the big or the smaller enterprises?*

H) *COMPLEMENT*

- 39) *Apart from the decrease of duties, is there a clear distinction between the regulations in the zone and those outside the zone? Which one?*
- 40) *What is the value of products that are exported and those that enter directly on the american territory once out of the Foreign Trade Zone, in percentage?*
- 41) *How would you feel if I said that the Foreign Trade Zones do not really favor exportation since there are as smarly products entering the american territory?*
- 42) *What is the greatest advantage of enterprises that decide to settle in the zone?*
- 43) *Who are those that get the most benefits or advantages in the use of the zone?*
 - *those who export their product?*
 - *those who sell it on american territory?*
 - *those who use the Foreign Trade Zone simply for storage? (bonded warehouse)*
- 44) *What are the different services the Foreign Trade Zone offers enterprises that settle in the zone?*

QUESTIONNAIRE SUR LES ZONES FRANCHES AMERICAINES

A) QUESTIONS D'IDENTIFICATION DE LA ZONE FRANCHE ET DE SON MANAGER

- 1) *La zone franche est en activité depuis combien de temps?*
- 2) *Depuis combien d'années en avez-vous la responsabilité?*
- 3) *La zone franche est-elle située à proximité d'un mode de transport international?*
Si oui, quelle sorte? (port, aéroport, etc.)
- 4) *Quelle est environ la distance de la zone à ce mode de transport?*
- 5) *Quelle est l'étendue de la zone?*
- 6) *Quelle est la proportion de l'espace occupé versus l'espace non-occupé?*
- 7) *Quels sont en gros les objectifs de la zone franche?*
- 8) *Quels sont les critères d'admissibilité dans la zone pour l'entreprise?*
- 9) *Quels sont les coûts de location du terrain dans la zone franche?*
- 10) *Quelles sont les principales raisons pour lesquelles on a décidé de créer une zone franche?*
- 11) *Pourquoi l'endroit actuel plutôt qu'un autre?*

B) IDENTIFICATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES RETROUVEES DANS LES ZONES FRANCHES

- 12) *Quelles sont les activités économiques retrouvées dans la zone franche?*
Electronique? Textile? etc.

- 13) *Quelles sont les activités économiques qui, selon vous, gagneraient à utiliser la zone franche? Pourquoi?*
- 14) *Quelles sont les tendances qui pointent dans l'utilisation de la zone en rapport avec de nouveaux secteurs d'activité?*
- 15) *Quelles sont les activités économiques moins aptes à utiliser la zone franche?*
- 16) *L'activité spécifique de la zone est-elle:*
- *d'assembler?*
 - *de retransformer?*
 - *de recycler?*
 - *d'exposer?*
 - *autres?*
- 17) *Quelles sont, d'après vous, les activités économiques de la zone, par ordre d'importance, qui ont la meilleure productivité?*

C) *LA DIMENSION DES ENTREPRISES QUI S'IMPLANTENT DANS LES ZONES*
FRANCHES

- 18) *Quelle est la proportion, dans la zone franche, de petites ou moyennes entreprises versus la grosse entreprise?*
- 19) *Combien y a-t-il de petites ou moyennes entreprises ayant un nombre d'employés inférieur à 500?*
- 20) *Quelle est, en gros, la valeur de la production des grosses entreprises versus celle des petites entreprises?*

D) *VERIFICATION DE L'INFLUENCE DES ZONES FRANCHES SUR LA
STRUCTURE D'EMPLOIS*

- 21) *Quelles sont les activités économiques de la zone franche qui demandent davantage de capital que de main-d'oeuvre?*
- 22) *Quelles sont les activités économiques de la zone franche qui demandent davantage de main-d'oeuvre que de capital?*
- 23) *La grosse entreprise fait-elle une plus grande utilisation, toutes proportions gardées, du capital ou de la main-d'oeuvre?*
- 24) *La petite entreprise fait-elle une plus grande utilisation, toutes proportions gardées, du capital ou de la main-d'oeuvre?*

E) *L'IMPACT DES ZONES FRANCHES SUR LA CREATION D'EMPLOIS*

- 25) *Quel est le nombre d'emplois dans la zone?*
- 26) *Quelle en est la répartition entre la grosse entreprise et la petite entreprise?*
- 27) *Quel est le genre d'emplois?*
 - *spécialisé?*
 - *non-spécialisé?*
 - *technique?*
 - *professionnel?*
 - *temps plein?*
 - *temps partiel?*
 - *autres?*

28) *Quelle est la durée des emplois?*

- *saisonnier?*
- *permanent?*

29) *Y a-t-il une différence dans la réglementation des employés de la zone versus ceux à l'extérieur de la zone? Y a-t-il une différence dans leurs conditions de travail? Laquelle?*

*F) L'IMPACT DES ZONES FRANCHES EN TERME DE PRODUCTION
(REVENU)*

30) *En gros, dites-moi si on ajoute vraiment de la valeur au produit qui entre dans la zone jusqu'à ce qu'il en ressorte?*

31) *Quel est le pourcentage moyen qu'on ajoute comme valeur au produit au moment où il entre dans la zone jusqu'à ce qu'il en ressorte?*

32) *Quelle est, en moyenne, la valeur ajoutée par activité économique de la zone franche?*

33) *Quelle est, en moyenne, la valeur ajoutée dans la zone par la grosse entreprise?*

34) *Quelle est, en moyenne, la valeur ajoutée dans la zone par la petite et moyenne entreprise?*

*G) POPULARITE DE LA ZONE FRANCHE AUPRES DE LA PETITE
ENTREPRISE*

35) *Combien y a-t-il de petites entreprises avec un nombre d'employés inférieur à 500?*

- 36) *Est-ce que les demandes des petites ou moyennes entreprises pour se localiser dans la zone sont fortes ou faibles?*
- 37) *Quelles sont les raisons habituelles de la petite ou moyenne entreprise pour se localiser dans la zone?*
- 38) *D'après vous, la zone sert davantage la grosse entreprise ou la plus petite, d'un point de vue global?*

H) COMPLEMENT

- 39) *Outre la diminution des douanes, y a-t-il une distinction nette de la réglementation de la zone versus celle à l'extérieur de la zone? Laquelle?*
- 40) *En pourcentage, quel est le volume des produits qui est exporté et celui qui entre directement sur le territoire américain lorsque sorti de la zone franche?*
- 41) *Quel est votre sentiment si je vous dis que les zones franches ne favorisent pas vraiment l'exportation puisqu'il y a autant de produits qui entrent sur le territoire américain?*
- 42) *Quel est le plus gros avantage des entreprises qui s'installent dans la zone?*
- 43) *Quels sont ceux qui, d'après vous, retirent le plus de bénéfices ou d'avantages de l'utilisation de la zone?*
- *ceux qui réexportent leurs produits?*
 - *ceux qui l'écoulent sur le territoire américain?*
 - *ceux qui se servent des zones franches simplement comme lieu - d'entreposage?*
- 44) *Quels sont les différents services et commodités que la zone franche offre aux entreprises qui s'y installent?*

annexe

III

Shawinigan-Sud 5/8/88

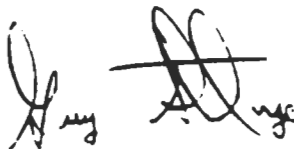
Dear Manager:

The object of this letter is to inform you that I will call you, in the following weeks, concerning a questionnaire on the concept of the Foreign Trade Zones.

I am a canadian student and the concept of the Foreign Trade Zone is not applied in our country. Furthermore, it is not well understood. It is to clarify this concept that I call for your precious collaboration.

Hoping to count on you as I expect when you receive my call and thanking you infinitely for the attention given to this letter, I remain,

Yours truly,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Guy St-Onge', with a horizontal line drawn through the middle of the signature.

GUY ST-ONGE
335, 106 ième Rue
Shawinigan-Sud (Québec)
Canada
(819) 537-9602

Shawinigan-Sud 1/9/88

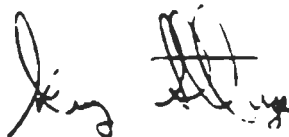
Dear Manager:

This is the second letter informing you of my impending call, probably next week, concerning the questionnaire on the concept of the Foreign Trade Zones.

Let me remind you that this questionnaire will help me clarify certain points on the concept of the Foreign Trade Zones that is little understood in Canada, from where I am doing my research for the "Université du Québec" in Trois-Rivières.

Counting on your kind and precious collaboration,

Yours truly,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Guy St-Onge', with a stylized flourish at the end.

GUY ST-ONGE
335, 106 ième Rue
Shawinigan-Sud (Québec)
Canada
(819) 537-9602

annexe

IV

Exemple d'une FTZ détaillée dans les rapports annuels.

Foreign-Trade Zone No. 32

Miami, Florida

Grantee: Greater Miami

Foreign-Trade Zone, Inc.

The Greater Miami Foreign-Trade Zone, Inc., a non-profit corporation affiliated with the Greater Miami Chamber of Commerce, grantee for Foreign-Trade Zone No. 32, received its authorization to establish and operate a zone in Dade County, Florida, on September 6, 1977. The zone is being developed and operated under the terms of a contract between Greater Miami Foreign-Trade Zone, Inc., and the Miami Free Zone Corporation, a private Florida corporation. It is located on a 73-acre tract of land approximately 5 miles west of Miami International Airport and 15 minutes via expressway from the Port of Miami and the downtown central business district of Miami.

The zone became operational April 16, 1979, with space leased to firms from all over the world. The completed phase includes two warehouse buildings, each 998 feet long. The two covered warehouse buildings are divided into sixty 5,003 square foot modular units, each completed with mezzanine office area, truck loading facilities and employee's entrance. The mall exhibition areas are centrally located on the third floor of each of the warehouse buildings and divided into 116 showrooms ranging from 541 to 1,352 square feet.

At the end of this fiscal year, 72 percent of the net leasable area in the zone had been leased. The 125 commercial enterprises representing some 53 nations located in the zone presently ship merchandise to an average of 50 countries each month. Miami is viewed as the major focal point for marketing and distribution from Europe and Asia into South America and the Caribbean, and vice-versa. There are a few companies that actually are manipulating products at the zone. In this regard, Miami Free Zone merchants handled \$431 million worth of international trade during fiscal 1983. The zone's container freight station—where less than container load foreign cargo shipments are separated and delivered to clients—handled an additional \$153 million worth of products bringing the zone's merchandise total to \$584 million in fiscal 1983.

Services provided by the zone to all tenants include common area maintenance, electricity and repair, cleaning and trash removal, 24 hour manned security of plant and merchandise, and U.S. Customs Service for foreign-trade zone and consumption entry processing. Fire systems, utilities—water and sewer—are furnished. Computerized bookkeeping and inventory control service (A.I.C.S.) approved by Customs, manages the inventory record keeping function.

Other services such as international and local commercial banking facilities, insurance brokers, restaurants, travel offices and freight forwarders services are housed in the office building adjacent to the zone.

The Miami Free Zone Corporation currently employs 69 people at the zone site. The zone has created permanent employment directly or indirectly for 2,000 people. Traffic of buyers-visitors for this year was 56,000.

The Miami zone's growth reflects an expanded range of services being offered at the zone along with Miami's growing role in international trade from Europe and Asia to Latin America.

Use of the Zone by Business Firms

The Miami zone served 140 business firms during fiscal year 1983. Of these firms 100 occupied zone facilities on a continuous basis, employing up to 1,500 persons at one time, 800 of whom were full-time employees.

Manipulation of merchandise has been in the area of repacking, inspection and testing.

Movement of Merchandise in Fiscal 1983

The zone handled 20 different commodities from 42 countries of origin compared with 18 commodities from 53 countries during the preceding fiscal year.

Merchandise in Zone

	Beginning of FY 1983		End of FY 1983	
	Dollars	Short tons	Dollars	Short tons
Of foreign origin	62,317,343	3,835	36,396,800	3,997
Of domestic origin	10,997,178	2,715	13,944,556	1,532
Total	73,314,521	6,550	50,341,356	5,529

Movement of Merchandise During Year

<i>Received</i>	<i>Dollars</i>	<i>Short tons</i>
From U.S. Customs territory	52,215,936	7,627
From foreign countries	135,701,289	26,600
Total	187,917,225	34,227
<i>Forwarded</i>		
To U.S. Customs territory	107,011,846	18,237
To foreign countries	135,522,100	17,016
Total	242,533,946	35,253

The five leading commodities of foreign origin were as follows, by value and weight:

	<i>Value</i>	<i>Short tons</i>
Electronics	\$78,830,954	11,404
General merchandise	45,985,351	11,167
Jewelry	15,317,528	6,040
Industrial items	10,022,603	2,115
Perfumes, cosmetics	7,984,526	937

The five leading countries of origin of commodities received were as follows, by value and weight:

	<i>Value</i>	<i>Short tons</i>
United States	\$52,215,936	9,493
Japan	31,401,784	7,627
Hong Kong	14,221,569	1,974
Panama	10,767,393	1,860
Korea	7,978,106	1,645

Nonprivileged foreign merchandise received at the zone during the fiscal year amounted to 26,600 short tons, valued at \$135,701,289.

Customs collection of duties on merchandise entered from the zone during the fiscal year was \$2,261,447.

Occupancy

The percent of occupancy of leaseable space during the fiscal year was 72 percent.

BIBLIOGRAPHIE

Volumes

Allais, Maurice. La libéralisation des relations économiques internationales. Ed. Gauthier-Villars, Paris, 1972, 195 pages.

Basile, Antoine & Germidis, Dimitri. Investir dans les zones franches industrielles d'exportation. Centre de développement de l'O.C.D.E., Paris, 1984, 92 pages.

Bernier, Ivan et Lajoie, Andrée. Les règlements, les sociétés d'Etat et les tribunaux administratifs. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1986, 229 pages.

Byé, Maurice. Relations économiques internationales: échanges internationaux. Ed. Dalloz, Paris, 1977, 1168 pages.

Caves, R. & Jones, R. Economie internationale: Le commerce. Ed. Armand Colin, Paris, 1981, 320 pages.

Diamond, Walter H. & Diamond, Dorothy B. Tax-free Trades Zones of the World. M. Bender, New-York, 1986, 158 pages.

Grubel, Herbert G. Free market zones. 1, Fraser Institute, Vancouver, 1983, 137 pages.

Harris, Richard G. Le Commerce, la politique industrielle et la concurrence internationale. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1985, 198 pages.

Heilbroner, Robert L. Les grands économistes. Editions du Seuil, Paris, 1977, 335 pages.

Hill, Roderick & Whalley, John. Le libre-échange canado-américain. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1985, pp. 1 à 48.

Lindert, Peter H. & Kindleberger, Charles P. Economie Internationale. 7ième édition, Economica, Paris, 1983, 648 pages.

Melvin, James R. La répercussion des tarifs sur les régions. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, vol. 11, Ottawa, 1985, pp. 355 à 368.

Nezeys, Bertrand. Commerce international, croissance & développement. Ed. Economica, Paris, 1985, 304 pages.

Peterson, Rein. Petites et moyennes entreprises: pour une économie équilibrée. Le cercle du livre de France Ltée, MTL, 1978, 249 pages.

Prissert, Pierre & Piquemal, Alain. Stratégie et économie des échanges internationaux. Ed. La Revue Banque, Paris, 1982, 295 pages.

Schultz, Richard et Alexandroff, Alan. La réglementation économique et le système fédéral. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1986, 210 pages.

Shearer, Ronald A. Le régionalisme et la politique en matière de commerce international. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, vol. 11, Ottawa, 1985, pp. 369 à 418.

Smith, Adam. The wealth of Nations. Vol. II, R.D. Irwin, Inc. USA, 1963 (1776), 428 pages.

Stairs, Denis & Winham, Gilbert R. Le Canada et le milieu politico-économique international. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1985, 181 pages.

Stone, Frank. Canada, The GATT and the international trade system. L'institut de recherches politiques, Montréal, 1984, 235 pages.

Webb, Michael C. & Zacher, Mark W. Le commerce canadien d'exportation dans un monde en évolution. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, vol. 28, Ottawa, 1985, pp. 101 à 180.

Wonnacott, Ronald J. Les effets économiques éventuels d'un accord canado-américain de libre-échange. Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Vol. 11, Ottawa, 1985, pp. 75 à 94.

Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Volume 1, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1985, 426 pages.

Rationalisation de la réglementation publique. Rapport provisoire du Conseil économique du Canada, Novembre 1979, 151 pages, # de cat. EC 22-70/1979F.

45th annual report of the Foreign Trade Zones Board to the Congress of the United State, for the fiscal year ended September 30, 1983. Department of Commerce, Washington, 1986, 250 pages.

46th annual report of the Foreign Trade Zones Board to the Congress of the United State, for the fiscal year ended September 30, 1984. Department of Commerce, Washington, 1987, 60 pages.

Statistiques financières internationales. (Annuaire 1987). Fonds Monétaire International, Washington D.C., volume XL, 746 pages.

BIBLIOGRAPHIE

Articles

Barovick, Richard. US Foreign Trade Zones. *Business America*, Vol. 3, #11, 2 juin 1980, pp. 12-15.

Boonekamp, Clemend F.J. La limitation volontaire des exportations. *Finances & Développement*, Décembre 1987, 4 pages.

Cumming, F. Jay & Ruhter, Wayne E. Recent developments in Foreign Trade Zone activity. *Baylor Business Studies*, Vol. 11, #1, Février/mars/avril 1980, pp. 7-23.

Da Ponte Jr, John J. United States Foreign-Trade Zones: Adapting to time and space. *The Maritime Lawyer*, Volume V, #2, Automne 1980, pp. 197-217.

------. Foreign-Trade Zones: Adapting to Contemporary Business needs. *Area Development*, Août 1983, 2 pages (sans pagination).

------. Foreign-Trade Zones and Exports. *American Import Export Bulletin*, Avril 1978, 2 pages (sans pagination).

------. Foreign-Trade Zones: Undergoing Significant growth. *World Wide Shipping/World Ports*, Juin 1983, 1 page (sans pagination).

------. U.S. Foreign-Trade Zones: A Look Back, A Glance Ahead. *American Import Export Bulletin*, Mars 1980, 3 pages (sans pagination).

------. Foreign-Trade Zones and U.S. Seaports. *American Seaport*, Mai 1980, 3 pages (sans pagination).

Dulaney, Tom. They don't call them "Foreign Trade" zone for nothing. *Distribution*, Vol. 79, #10, Octobre 1980, pp. 91-94.

------. Foreign Trade Zones: What's in it for the shipper. *Distribution*, Vol. 79, #3, Mars 1980, pp. 44-47.

Glover, Tony. Chancellor adds to lure of enterprise zones. *Accountancy (UK)*, vol. 95, #1090, Juin 1984, pp. 79-80.

Horwitz, Kenneth M. & McArthur, J. William, Jr. Recent Development Favor Use of Foreign Trade Zones as a way Avoid Local Taxes. *Journal of Taxation*, vol. 63, #3, Septembre 1985, pp. 172-175.

Jayawardena, D.L.U. Free Trade Zones. *Journal of World Trade Law (UK)*, volume 17, #5, Septembre/octobre 1983, pp. 427-444.

Lota, Gerd-Peter. How to use Free & Foreign Trade Zones. Credit & Financial Management, Volume 83, #1, Janvier 1981, pp. 20-30, 40.

McDaniel, William R. & Kossack, Edgar W. The Financial Benefits to Users of Foreign-Trade Zones. Columbia Journal of World Business, Volume 18, #3, Automne 1983, pp. 33-41.

Papadopoulos, Nicolas. The Free Trade Zones as a Strategic Element in International Business. Canadian Business Review, Volume 12, #1, Printemps 1985, pp. 51-55.

Puccinelli, Dennis. Economic Impact Analysis. World Wide Shipping, Juillet/août 1985, 1 page (sans pagination).

Robinson, Jeffrey. Next best thing to heaven: the Lure of Foreign Trade Zones. Barron's, Volume 63, #25, Juin 1983, pp. 16-19.

Russ, Dave. Foreign Trade Zones: they're no just for exporting.... H & SM, Février 1984, pp. 44-50.

Weiss, Julian. Convenient International Commerce. Managing #3, 1982, pp. 26-29.

-----, Maximizing Use of FTZs/Execs Give FTZs Mixed Reviews. Cash Flow, Volume 4, #10, Décembre 1983, pp. 27-29.

-----, Economic Zones: Can they Remain Viable?. Managing #2, 1984, pp. 21-24.

Widdifield, John. US Business Still are Neglecting to take Advantage of Benefits of Foreign Trade Zones. Marketing News, Volume 17, #26, Décembre 1983, p. 7.

The US Lags in Trade Zones. Business Week #2663 (Industrial Edition), Novembre 1980, pp. 82-87.

"In" but "out" Foreign-Trade Zones Merit Community Attention Today. Commerce Today, Volume 5, #5, Décembre 1974, pp. 12-14.

FTZs Becoming Less Foreign to International Shippers. Distribution, Volume 81, #9, Septembre 1982, pp. 20-23.

Foreign-Trade Zones: U.S. Customs Procedures and Requirement. Department of the treasury, U.S. Customs Service, Mars 1986, 22 pages.

U.S. FTZ's Contribute to Economic Activity. National Association of Foreign-Trade Zones, Washington, 1985, 4 pages.